

Министерство образования и науки Украины

***НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
“ХАРЬКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ”***

А.Г. Романовский, В.Е. Михайличенко

**ФИЛОСОФИЯ
ДОСТИЖЕНИЯ
УСПЕХА**

**Рекомендовано Министерством образования
и науки Украины как учебное пособие
по курсу « Философия достижения успеха»**

Для студентов, аспирантов, ученых и преподавателей

Харьков 2003

ББК 88

Р 69

УДК 37.013.42(075.8)

Рецензенти:

В.О. Кудін, д-р філос. наук, проф. (Інституту педагогіки і психології професійної освіти АПН України, м. Київ)

В.О. Лозовой, д-р філос. наук, проф. (Національна юридична академія ім. Я.Мудрого, м. Харків)

Гриф наданий Міністерством освіти і науки України,
лист № 14/18.2-2069 від 07.11.2002 р.

Р 69 Романовський О.Г., Михайліченко В.Є. Філософія досягнення успіху. Навчальний посібник. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2003. – 696 с. – Рос. мов.

ISBN 966-593-293-4

В учебном пособии рассматривается современное понимание успеха, анализируются его составляющие и факторы, влияющие на его достижение. Убедительно показана роль мировоззрения в формировании внутреннего мира человека, использовании его полного потенциала. Рассмотрены роль резервов психики и головного мозга в активизации возможностей человека. Показана роль личностного развития в этом процессе, необходимость самопознания и самосовершенствования. Раскрыты основные пути и механизмы самореализации личности,

Приведены технологии достижения успеха человека в процессе его взаимодействия с другими людьми.

Авторами предложено множество техник нейролингвистического программирования и различных других практических рекомендаций, которые окажут помощь всем интересующимся в процессе их самосовершенствования на пути достижения успеха в жизни.

Пособие предназначено для студентов всех специальностей, аспирантов, ученых и преподавателей.

У навчальному посібнику розглядається сучасне розуміння успіху, аналізуються його складові та фактори, що впливають на його досягнення. Переконливо показана роль світогляду у формуванні внутрішнього світу людини, використання її повного потенціалу. Розглянуто роль резервів психіки і головного мозку у реалізації можливостей людини. Показана роль особистісного розвитку у цьому процесі, необхідність самопізнання і самовдосконалення. Розкрито основні шляхи і механізми самореалізації особистості. Наведено технології досягнення успіху у процесі взаємодії з іншими людьми.

Авторами запропоновано множину технік нейролінгвістичного програмування та інших практичних рекомендації, які допоможуть всім зацікавленим у процесі їхнього самовдосконалення на шляху досягнення успіху.

Посібник призначається для студентів усіх спеціальностей, аспірантів, вчених і викладачів.

Іл. 31. Табл. 17. Бібліогр. – 266 назв.

ББК 88

ISBN 966-593-293-4

© О.Г. Романовський,
© В.Є. Михайліченко, 2010

ВВЕДЕНИЕ

Научная мысль современной цивилизации осознала потребность познания рождения мысли, законов психологии и их воздействия на внутренний мир человека. Данный этап развития человечества ставит задачу раскрытия новых неиспользованных его возможностей. Не случайно Международная конференция по образованию 1995 года провозгласила генеральную линию ориентации образовательных систем в мире на формирование человека, ибо “Человек – не экономический фактор, не простое орудие, средство достижения цели, в нем самом заложена **самостоятельная цель развития**”. Для создания нового субъекта исторического творчества требуются кардинальные изменения существующей системы образования как по форме, так и по содержанию.

Прежде всего, необходимо понимание современной естественнонаучной картины мира, биосферы, ноосферы и Вселенной в целом, осознание места человека в природе и его отношение к самому себе. Дальнейшее продвижение человечества по пути познания невозможно без коренного пересмотра фундаментальных представлений о мире, изменения содержания и методологии самой науки. Ещё К.Э. Циолковский, В.И. Вернадский, А.Л. Чижевский в свое время высказали предположение о том, что науку ожидают большие изменения, и оставили нам бесценное наследие, указав при этом и направление для продолжения начатого ими. Так, например, основатель учения о вечности жизни, биосфере и ноосфере В.И. Вернадский рассматривал науку как часть истории мира, в которой движущей силой развития является духовная жизнь человечества в соединении с точным знанием.

Соответственно научному предвидению грядущих изменений для жизни землян, академик А.Л. Чижевский обращал внимание на необходимость подготовки новой системы воспитания и образования, связанной с появлением нового субъекта исторического творчества, то есть человека, внутренний мир которого характеризуется неограниченными физическими и психическими возможностями. В связи с этим возникает объективная необходимость и историческая неизбежность научных поисков, направленных на формирование личности, осознающей свои возможности, стремящейся к самообразованию, самосовершенствованию, максимальной самореализации, к достижению счастья и успеха в жизни.

Методом достижения поставленных задач является изменение традиционного экстравертного образа мышления на интровертное, направленное внутрь себя, с целью изменения своего мышления и управления своими чувствами. Это позволит людям гармонически соотносить себя с постоянно изменяющимся внешним миром. Методологическая особенность такого метода – это постоянная целеустремленная работа над самим собой, направленная на гармоничное развитие личности, раскрытие её творческого потенциала, успешное взаимодействие с другими людьми.

Глава I. ФИЛОСОФИЯ АКТИВНОСТИ

Учёный-палеонтолог и писатель-фантаст И.А. Ефремов в своей статье “Космос и палеонтология” развил идею о конвергентной направленности эволюционного процесса в целом, о туго скрученной спирали развития жизни и сужения ее с каждым витком, выводящим к человеку. В этой идее образно выражено, что сущность человека открыта будущему, и ее возможности универсальны. Миру природы человек противостоит в своем бытии как сила универсальная, обладающая неисчерпаемыми возможностями, уходящими в бесконечность. И это диалектическое единство постоянного, устойчивого и беспрерывно меняющегося – одна из наиболее важных характеристик человека. Поистине человек – самое изменчивое существо, и эти изменения происходят в процессе его развития.

1.1. Активность человека – первооснова достижения успеха

1.1.1. Успех и его составляющие

Природа наделила все живые существа инстинктом выживания, но людям она дала еще и другой инстинкт, который ставит нас в совершенно особое положение. Человек обладает врожденным желанием добиться успеха – это нечто столь же естественное для него, как и дыхание. Одна из величайших его потребностей – достичь желаемых целей в жизни, а для этого необходимо знание механизма успеха.

В связи с этим представляют интерес содержание понятий успеха и жизненной успешности, которое в настоящее время является весьма неоднозначным. С.И. Ожегов [2,с. 826] трактует успех как удачу в достижении чего-нибудь, общественное признание, хорошие результаты в работе, учебе. В “Кратком толковом словаре русского языка” [3,с. 192] успех рассматривается как положительный результат какого-либо дела, достижения в чем-нибудь, а успешный - такой, который дает положительные результаты, заканчивается успехом.

Успех часто понимают как умение в духе гармонии и равновесия приспособиться к разнообразным и постоянно меняющимся условиям жизни. Это – такое развитие силы и способностей, с помощью которых человек достигает желаемых целей в своей жизни, организуя соответствующим образом свою энергию и усилия, а также знания и способности. “Успех – это постоянное осуществление тех целей, которые мы поставили перед собой и которые исключительно важны для нас” [17, с. 37]. Успех – это не только результат, но и процесс движения на пути его достижения. Это развитие возможностей человека, раскрытие его потенциала.

Современные исследователи активно изучают структуру успеха, механизм его достижения и факторы, влияющие на этот процесс. Так, Б. Трейси выделяет в качестве основных следующие семь составляющих успеха:

1. Мир в душе. Только живя в гармонии с собственными высшими ценностями и внутренними убеждениями, вы можете достичь мира в душе.
2. Здоровье и энергия – нормальное физическое состояние человека. У тела есть природная склонность к здоровью, и оно его производит в отсутствие физического и ментального вмешательства.
3. Любовные отношения с теми, кого вы любите, с людьми, которые вас любят и заботятся о вас.
4. Финансовая свобода. Большинство неприятностей связано с беспокойством о деньгах.
5. Высокие цели и идеалы, которые составляют смысл вашей жизни.
6. Самопознание и самосознание, которые идут рука об руку с внутренним счастьем и внешними достижениями.
7. Ощущение самореализации или того, что вы становитесь тем, кем хотите стать [20, с. 18-26].

Такое широкое определение составляющих успеха дает набор целей, которые необходимо достичь. Жизнь убедительно свидетельствует о том, что далеко не каждый человек, который к чему-то стремится, ставит перед собой какие-то цели и реально их достигает. Очень редко встречаются люди, которым удастся более или менее полно реализовать свой потенциал и добиться успешного выполнения жизненных планов. Стремление же к жизненному успеху, в особенности в молодом возрасте, свойственно практически каждому. Надо только научиться его реализовать. При этом следует помнить, что все возможности жизненного успеха заключены в нас самих. Определяя цели, мы даем толчок процессу высвобождения внутренних сил. Они смогут раскрыться в процессе нашего личного роста.

Исследованиями психологов установлено, что подавляющее число людей располагает необходимым для достижения успеха потенциалом духовной, нравственной, эмоционально-волевой, физической и интеллектуальной энергии. Но полностью его раскрыть могут лишь немногие. Подтверждением этому служат имена многих известных ученых, чьи достижения на целые десятилетия определили развитие науки и техники, успешных бизнесменов, честно добывающихся своим умом и предприимчивостью многомиллиардных состояний, великих полководцев, успешно побеждающих значительно превосходящие силы противника. История человеческой цивилизации дает десятки поразительных примеров этому.

Знакомство с жизнью и деятельностью таких людей сразу же ставит вполне закономерные вопросы. Действительно ли этих людей от большинства их современников отличали выдающиеся способности? Или здесь основную роль играют случай, везение, удачное стечение обстоятельств? Любой ли человек способен добиться жизненного успеха, реализации своих планов и стремлений? Непредубежденный анализ позволяет ответить на эти вопросы следующим образом. Потенциал каждого человека огромен, способности его безграничны, однако без надлежащего выявления и целенаправленного развития они быстро угасают. Выдающихся же людей от большинства отличают такие качества, как необычайно высокая жизненная активность, стремление к личному росту, непреклонная воля, интуиция и воображение, а также вера в собственные силы. Эти и другие качества помогают им правильно формулировать свои цели, видеть пути и средства их достижения и мобилизовать свой личный потенциал, силы и энергию множества других людей на получение желаемых результатов.

Интересно в связи с этим рассмотреть вопрос соотношения судьбы, удачи и личной активности человека. Бесспорно, удачно складывающиеся обстоятельства могут (но не обязательно будут) способствовать достижению жизненного успеха. Более того, многие люди стремятся списать свои неудачи именно на обстоятельства, объяснить их невезением. Бернард Шоу так высказался по этому поводу: “Люди всегда склонны винить обстоятельства в том, что им не удалось достичь того, чего они хотели. Я не верю в обстоятельства. Те, кто преуспел в этом мире, приходят и находят такие обстоятельства, которые им нужны, если же они не могут их найти, тогда они создают их сами”. Для людей с сильной волей неблагоприятные обстоятельства, различные встречающиеся на их пути барьеры служат своеобразными

дополнительными стимуляторами активности. Они закаляют их волю, усиливают веру в себя и решимость в достижении целей.

Эти барьеры, выстраиваясь в своеобразную цепь, играют тройственную роль. В организационном аспекте, они как бы структурируют задачу достижения цели, разделяя ее на некоторую совокупность подзадач, поэтапное выполнение которых обеспечивает успешное решение исходной основной задачи и достижение конечной цели. В технологическом аспекте, последовательное успешное преодоление каждого из этих барьеров вооружает человека необходимыми знаниями и умениями, дает ему в руки соответствующие механизмы, облегчающие подход к решению последующих задач, приучает к планированию и поэтапному осуществлению своих планов. Наконец, в психологическом аспекте, преодоление каждого поочередного препятствия становится для человека и маленькой победой над собой, придает ему новые силы и уверенность в возможности еще более весомых достижений.

Всё изложенное выше позволило авторам сделать вывод, что успех с социальной зрениа – это оптимальное соотношение между ожиданиями окружающих, личности и результатами её деятельности. С психологической точки зрения успех – это переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность стремилась, либо совпал с её ожиданиями, надеждами (с уровнем притязаний), либо превзошел их [12]. На базе этого состояния формируются новые, более сильные мотивы деятельности, меняются уровни самооценки, самоуважения. В том случае, когда успех делается устойчивым, постоянным, может начаться своего рода реакция, высвобождающая огромные, скрытые до поры возможности личности, её резервы раскрывается её потенциал.

Успех всегда включен в цепь действий, он не является самоцелью. Скорее он служит достижению человеком состояния удовлетворенности жизнью, которое, в свою очередь, является питательной средой для дальнейших действий, служащих цели самореализации. Это состояние даёт новые стимулы к росту, которые не обязательно должны быть связаны с работой, а могут относиться к эмоциональной зрелости человека или развитию иных сторон его потенциала, что означает в равной мере и успех. Таким образом, успех является многомерным понятием, а механизм его достижения включает целый ряд факторов.

Во-первых, успех – это то, чего люди добиваются лишь благодаря своему собственному, только им присущему потенциалу, благодаря своей ак-

тивности. Это не столько следствие необыкновенного таланта и способностей, сколько умение применять их на практике.

Во-вторых, успех – это движение на пути к поставленной перед собой цели, это результат работы наших убеждений, ценностей, мотивов, способностей и привычек, которые лежат в основе этого движения. Его надо измерять, сравнивая, каковы были цели и задачи человека, и каких результатов он достиг, в соответствии с ними.

В-третьих, успех связан с раскрытием потенциала человека в процессе его развития и саморазвития. Этот процесс требует от индивида продуктивной активности, выражающейся в постоянной корректировке своих действий, поведения, поступков, что, в свою очередь, вызывает необходимость самосознания и самооценки, самоконтроля и ответственности.

В-четвертых, условием достижения успеха является овладение мастерством человеческих взаимоотношений. Сюда входят коммуникативная компетентность человека, эффективная стратегия и тактика его личного влияния, управление конфликтами, навыки успешного лидерства и другие факторы, оказывающие влияние на взаимоотношения людей.

Известно, что личность является сложной саморазвивающейся системой. Великий физиолог И.П. Павлов располагал неоспоримыми научными фактами из области высшей нервной деятельности человека, чтобы сделать вывод “Человек есть, конечно, система... в высочайшей степени саморегулирующаяся, сама себя поддерживающая, восстанавливающая, поправляющая и даже совершенствующая”[14, с. 187-188].

В настоящее время все большее число людей пытается найти удовлетворение внутри себя, называя это по-разному: личностное развитие, самовоспитание, самоактуализация, духовное развитие или реализация собственного потенциала. Согласно замечательной книге П. Рассела “Просыпающаяся планета”, область личного развития растет и удваивается примерно каждые четыре года. Личностное развитие в самом широком смысле включает в себя целый ряд различных методов, таких как гипноз, аутогенная тренировка, медитация, гештальт-психология, групповая терапия, транзактный анализ, тренинг самоуважения, управление стрессом, процветающее сознание, тренинг взаимоотношений и взаимного влияния и т.д.

Идея личностного роста хороша для тех, кто уже понял, что все возможности жизненного успеха заключены в них самих и делает все необходимое для своего совершенствования и самореализации. Любые технологии саморазвития, психотехники и концепции личностного роста помогают нам в

достижении целей и ускоряют продвижение к ним. Но для этого следует глубже осознать значение саморазвития и начать работать в этом направлении. По мнению С. Хохеля:

- личное развитие есть самый короткий и самый эффективный путь к успеху и благосостоянию, хотя иногда он кажется долгим;
- личное развитие есть качественно новый, осознанный этап развития человека, когда пробудившаяся энергия творчества начинает бурно и радикально изменять обстоятельства нашей жизни до тех пор, пока личность не исчезает, освобождая место для сущности, смеющей стать тем, чем она может быть;
- личное развитие есть постепенное самоисцеление от всех эмоциональных проблем и телесных болезней без систематического и целенаправленного применения лекарств, средств и методик;
- личное развитие есть пребывание в группе единомышленников, связанной взаимным притяжением и симпатией, а также осознанием общего дела;
- личное развитие есть завершение цикла развития сознания, мыслящего исключительно общеупотребительными, привычными для всех категориями, и переход в высшие, творческие измерения сознания – с прижизненным центрированием сознания в этих измерениях;
- личное развитие есть постоянное самонаблюдение и самоосознавание, ведущее к выработке новых качеств;
- личное развитие есть постоянное обучение, где каждый, помогая другому, одновременно пребывает в качестве ученика по отношению к более развитым типам сознания, иногда не имеющим иных каналов связи с нами, кроме мысленных. Невозможно постигнуть всё, ибо это означает остановку в развитии [23, с. 14].

Стабильный жизненный успех возможен лишь при балансе внешних и внутренних факторов и начинаем мы, естественно, с изменения того, что наиболее нам доступно, то есть с нас самих. Для этого необходимо знать себя. Самосознание человека формируется в процессе его повседневного общения с природой, другими людьми, с обществом, через познание которых он приходит к пониманию самого себя. Это сводится, в сущности, к осознанию им своей идентичности, определенной устойчивости, целостности в различных ситуациях. Сознание, познавая мир, делает более гибкой, целесообразной и продуктивной деятельность человека, в то время как самосознание, обращенное внутрь его физической и психической сущности, стремится

повысить эффективность и надежность человека как системы, действующей в предметном мире, его активность.

1.1.2. Психологическая сущность активности

Известно, что в основе деятельности человека лежат потребности и что их изучение важно для выявления закономерностей его поведения. В ряде научных публикаций содержатся определения понятия о некоторой общей потребности, лежащей в основе психической деятельности человека и получившей название “потребность в деятельности”, “потребность в активности” или “потребность психической активности”. В упрощенной форме эта потребность может быть описана на основе большого объема фактического материала, накопленного в физиологии, как потребность чувствования и движения (или как потребность сенсомоторной активности). Психическая активность, физиологической основой которой являются так называемые ориентировочные реакции и мозговые регуляции бодрствования, имеет большое значение для приспособления организма человека к меняющимся условиям окружающей среды и вносит существенный вклад в обеспечение его гомеостаза и сохранение жизни.

Так называемый *гомеостатический подход* определил основу многих взглядов на динамику психической деятельности и поведения человека. Он основан на представлении о том, что многие потребности человека связаны с необходимостью поддержания или восстановления постоянства внутренней среды (гомеостаза) организма, а также акцентирует внимание на первенстве внешних факторов детерминации потребностей. С понятиями новой области науки – физиологии активности - и с развитием в психологии представления о внутренних факторах активности человека оказался тесно связан *негомеостатический подход*, целесообразность использования которого рассматривается в ряде публикаций [4]. Одним из важных следствий этого подхода является то, что так называемые социальные потребности человека не отрываются от природных свойств организма, а рассматриваются в связи с их естественными предпосылками.

В связи с этим интересным является *синэргетический подход* в изучении психической активности, в рамках которого был поставлен вопрос о внутренних факторах взаимодействия индивидов друг с другом в биологических макросистемах. При этом психические потребности определяются как свойства психической активности, представляющие собой внутренние (ре-

презентированные в мозговых механизмах индивидуального поведения) факторы социального взаимодействия [22, с. 51].

В психологии активность выступает в соотнесении с деятельностью, обнаруживаясь как “динамическое условие ее становления, реализации и видоизменения, как свойство ее собственного движения. Она характеризуется в большой степени обусловленностью производимых действий, спецификой внутреннего состояния субъекта непосредственно в момент действия” [11, с. 10]. Многие ученые считают, что нет деятельности вне активности и активности вне деятельности. Причем очень часто происходит замена активности деятельностью. Так, известный украинский педагог, академик С.У. Гончаренко в своем видении активности личности определяет ее как “способность человека к сознательной трудовой и социальной деятельности, меру целенаправленного, планомерного преобразования им окружающей среды и самого себя на основе усвоения им богатств материальной и духовной культуры”. Автор особо подчеркивает, что активность личности “проявляется в творчестве, волевых актах, общении”. Интегральной характеристикой активности личности, по его мнению, выступает “активная жизненная позиция человека, которая проявляется в его принципиальности, последовательном отстаивании своих взглядов, инициативности, деловитости, психологической настроенности на деятельность” [7, с. 21].

Как видим, не существует общепринятого научного определения понятия активности, на чем совершенно справедливо акцентирует внимание В.А. Петровский: “Понятие “активность” (как общепсихологическое понятие) и “активность личности” (как понятие частное) в должной мере не освещаются ни в общенаучных, ни в философских, ни в специальных психологических энциклопедиях и словарях. “Активность” оказывается растворенной в категориях “труд”, “деятельность”, “практика”, “свобода”, “субъект” и т.д., в понятиях “поведение”, “активация”, либо, наконец, определяется через перечисление ряда способностей организма (способность к самосохранению, саморегулированию и т.п.), без вычленения связующего их признака” [15, с. 3].

В монографии Л.Ф. Алексеевой активность представляется как основное свойство и в то же время постоянное состояние любого живого организма, в том числе и человека, обеспечивающее жизнедеятельность организма, психики и сознания путем непрерывного изменения внутренних и внешних функций индивида в соответствии с ситуативной и личностной диспозицией». 3, С8. Отсюда следует, что под психической активностью человека

следует понимать энергетические процессы, которые выражаются в его чувствовании, эмоциях, мыслях, образах, настроениях, желаниях, действиях.

Таким образом, активность играет огромную роль в жизни человека. Это предопределяет необходимость изучения психологии активности с целью её сознательного формирования и успешного использования в своей жизни и деятельности. Ведь именно в конкретных состояниях находит свое законченное проявление внутренняя сущность человека. Современные исследования психологии активности включают в себя следующие направления:

- Понимание природы особенностей и закономерностей формирования основных психологических состояний человека.
- Использование психологических механизмов коррекции и самокоррекции психических состояний с целью целенаправленного формирования положительных, продуктивных.
- Овладение приемами самоуправления жизненным тонусом, уровнем работоспособности и творческих возможностей.
- Выработка необходимых навыков психогигиены, рациональных привычек, свойств личности, черт ее характера.
- Рациональная постановка и разумное обоснование жизненных целей, выбор приемлемых путей их достижения.
- Понимание прямого влияния нравственного облика человека на устойчивость его нервно-психической сферы, результаты деятельности и состояние здоровья и др. [8, с. 18, 19].

Эмпирический опыт человечества накопил много весьма интересных и практически ценных наблюдений и результатов, относящихся к психической жизни человека. При этом прикладные аспекты зачастую оказывались в сфере внимания представителей различных школ, придерживающихся, прямо противоположных мировоззренческих теорий. Многие поспешно и категорически объявлялось предрассудками и заблуждениями еще не понятных явлений психической жизни. Поэтому крайне необходимо отбросить все случайное и бесполезное и сохранить рациональное. Этому в значительной мере помогает изучение философии активности, что является неперенным условием правильного понимания общего направления развития современной науки о человеке вообще и его психике в частности.

1.2. Источники современной философии активности

Многие науки занимаются изучением человека, и все они направлены на изучение отдельных сторон его жизнедеятельности. Философия же всегда стремилась к постижению его целостности, прекрасно понимая, что простая сумма знаний частных наук о человеке не даст искомого образа. Поэтому она всегда пыталась выработать собственные средства познания сущности человека и с их помощью выявить его место и значение в мире, его отношение к миру, его возможность “сделать” самого себя, то есть стать творцом собственной судьбы.

Мысли, чувства, волевые побуждения осознаются человеком как проявление его собственной внутренней сущности, составляющей своеобразный внутренний центр – субъект **Я**, который воспринимается как нечто постоянное, вневременное и в значительной степени неизменное. С течением времени у человека меняется наружность, привычки, образ мыслей, объем знаний, но его **Я**, в смысле внутреннего самоощущения процесса жизни, остается одинаковым в любом возрасте. Эта интереснейшая особенность субъекта **Я** была замечена уже на ранних уровнях развития человечества и послужила основанием для возникновения таких понятий, как душа, дух, а затем и для ожесточенных споров по этому вопросу среди философов и мыслителей всего мира, которые не утихают до сих пор.

Источники современной философии активности включает в себя следующие направления [8]:

- принцип самосовершенствования в философии Востока;
- древнегреческая философия об активности психики;
- западноевропейская философия о психической активности;
- философия активности в освещении русских и украинских авторов.

Остановимся подробнее на каждом из этих направлений.

1.2.1. Принцип самосовершенствования в философии Востока

Одна из характерных особенностей древневосточной, в частности, индийской философии состояла в том, что в ней, во-первых, главное внимание уделялось исследованию внутреннего мира человека и, во-вторых, не при-

знавалось наличие мысли без действия, так как лишь действие дает законченность мысли. Основное знание содержится в Ведах, которые получили название “Упанишад”, или “сокровенное учение”, где заключена конечная мудрость жизни и освещаются проблемы, связанные с устройством Мироздания. Так, высшей реальностью Вселенной признается Брахман. В его основе лежит вселенский дух, невыразимый в словесных терминах и поэтому обозначаемый как ЭТО или ТО. Более всего он соотносится с понятиями “душа” или АТМА, которые представляются “сгустком чистого сознания” и находятся в состоянии “чистого сознания”. В соответствии с мировоззренческой системой в Упанишадах намечаются и практические пути совершенствования человеческой природы.

Некоторыми восточными учениями (прежде всего йогой) были накоплены и использовались в повседневной практике методы, направленные на то, чтобы развивать у человека стремление и способности к самопрограммированию своих психических и физических функций. Эмпирически была установлена следующая психологическая закономерность: самопрограммирование организма осуществляется лишь при достижении полной уравновешенности психики. При этом равновесие психики мыслилось как важная составная часть его конечного результата. В таком плане трактовалась и внутренняя свобода личности как первое и непереносимое условие достижения устойчивого равновесия психики. С этой целью йога разрабатывает специальную систему физических тренировок (хатха-йога), усвоение которой призвано повысить выносливость человека по отношению к экстремальным факторам внешней среды настолько, чтобы он мог без особого труда игнорировать их возможное неблагоприятное воздействие.

Для управления общим психофизическим состоянием человека и, прежде всего, орудием его мысли – мозгом – индийскими мудрецами была разработана специальная психологическая система “раджа-йога – царственная йога”. Практическое руководство психической жизнью осуществляется при этом посредством выработки умения сосредотачивать мысль. Раджа-йога считает, что в обычном состоянии мы бесполезно расточаем нашу энергию. Сила духа – это рассеянные лучи света. Чтобы они засияли огнем, их надо собрать в пучок – сосредоточить. Можно сказать, что активность психики, тренированной упражнениями йоги, изумляет представителей европейской науки. Знакомство с их достижениями началось давно. Однако первые общедоступные исследования, излагавшие их основы, появились лишь в начале

XX века. Реальные же и целесообразные границы развития психической активности человека современная наука только начинает выяснять.

Другим религиозно-мистическим направлением философии Востока, предполагающим “делание психики и психологии человека” является дзен-буддизм. Его название означает молчаливое созерцание, самоуглубление, внутреннее сосредоточение. Теоретическим обоснованием дзен явился буддизм, в частности его северная ветвь – махаяна. Она акцентировала свое внимание на культе терпимости и выдвинула идею, сущность которой связана с просветлением и с космическим принципом объединения всех существ взаимным состраданием и взаимной помощью. Это учение предписывает сосредоточение как одно из условий спасения души и просветления.

Разные направления дзен-буддизма культивируют различные системы подготовки к просветлению. Так, школа “сото” требует овладения сложной системой физических и психических тренировок, сурового самоограничения, следования строгим этическим правилам. Другие, в частности, школа “риндзай”, делают ставку на специальные тексты для размышлений. Неотъемлемой частью быта всех монастырей “дзен” является физический труд. Будучи индийским по происхождению, учение дзэн широко распространилось в Китае (X-XIII вв.), а затем в Корее и Японии, где оно оказало большое влияние на идеологию и культуру этих стран. По словам видного американского психолога-нейрофрейдиста Э. Фромма, дзэн способен активизировать внутреннюю энергию человека, предохранять от психических заболеваний и душевного надлома. Подобных высказываний можно привести немало.

1.2.2. Древнегреческая философия о психической активности

Характерной особенностью *древнегреческой философии* являлось стремление постичь сущность психики человека, понять ее уникальные свойства. Возникновение и развитие соответствующих теорий было связано как с материалистическими, так и с идеалистическими воззрениями, которые достаточно полно освещены в литературе. Так, благодаря Сократу (ок.470-399 гг. до н. э.), активность психики человека впервые начала определяться девизом “Познай самого себя”. При этом имелся в виду не анализ сознания как такового, а анализ целостной личности. В этом плане разум для Сократа, как и для других древнегреческих мыслителей, представляется единственным и всемогущим двигателем и организатором поведения. По Сократу, человек

не достигает счастья не потому, что он его не хочет, а потому, что не знает, в чем оно состоит.

Приоритет разума в жизни человека отстаивал и Платон (427-347 гг. до н. э.) в своеобразной философской системе объективного идеализма. Разумом, как полагал Платон, познаются идеи, которых нет в видимом мире и которые поэтому недоступны для восприятия органами чувств. Они образуют истинное бытие – царство вечных и неизменных сущностей. По их образцу из бесформенной и пассивной материи возникли, стремясь им подражать, чувственные вещи. Чисто специфические свойства человека – доброту, мудрость – нельзя представить наглядно в чувствительной форме. Следовательно, душа как основа личности неадекватна материальным объектам. Регуляция же поведения человека должна осуществляться этическими нормами.

Глубокие соображения о душевной деятельности человека были высказаны Аристотелем (384-322 гг. до н. э.). В своей работе “О душе” он, стремясь раскрыть биологические корни души человека, подробно рассматривает ее функции, роль души в жизнедеятельности человека и организма. Он подвергает детальному анализу и такие психологические аспекты как осязающая способность, функции представлений и фантазии, понятия о разуме. В трудах Аристотеля нашли место и чисто практические стороны активности психики. Для этого, по его мнению, необходимо упражнение характера.

Движущей силой поведения человека Аристотель считал стремление, выражающее внутреннюю активность организма и сопряженное с чувством удовольствия или неудовольствия. Человек, учил Аристотель, есть то, что он сам в себе воспитывает, формирует характер, благодаря своим регулярным поступкам. При объяснении процесса познания Аристотель выдвинул понятие об особой форме интеллектуальной активности человека, обозначенной им термином “нус” (разум). Эта форма в качестве творческой активности в какой-то мере противопоставлялась остальным и истолковывалась как то, что привносится в психофизическую организацию человека извне в виде “божественного разума”.

Позже некоторые философские школы уделяли также большое внимание вопросам активности психики человека. Одной из таких школ был стоицизм. Стоики различали в мире два начала: претерпевающее – бескачественную материю и действующее – разум, логос, бога. Основу их учения составляло признание господствующей в мире строжайшей необходимости. Все составляющие мира, все тела и все существа зависят от целого, определяются целым и его совершенством. Отсюда вытекала непреложность “судьбы”,

“рока”. Действия людей происходят только по необходимости и различаются лишь по тому, каким образом – добровольно или по принуждению – исполняется неотвратимая во всех случаях необходимость.

В лице римского императора Марка Аврелия (121-180 гг. н. э.) представлен последний крупный философ стоического направления. В его произведении “Наедине с собой” отразились типичные черты позднего стоицизма. Фатализм, полная покорность судьбе и крайний пессимизм, безразличие к внешним благам и абсолютное смирение перед лицом неизбежного – вот основное содержание этого произведения. Именно в этом виде стоицизм оказал свое мощное влияние на формирование сложившихся позже философско-психологических основ христианства.

Полной противоположностью стоицизму на протяжении нескольких столетий являлось учение Эпикура (341-270 гг. до н.э.) – одного из выдающихся философов Древней Греции. Развивая атомистическую теорию построения мира, Эпикур утверждал, что прямолинейное движение атомов сочетается с внутренне обусловленным их отклонением. Душа человека, по его мнению, также представляет собой систему особого типа атомов. При этом человек может повлиять на движение атомов души, привести их в гармонию. Особого внимания заслуживает учение Эпикура о земном человеческом счастье, из которого следует, что для счастья может быть достаточно удовлетворения незначительных потребностей существа, тренированного в самодисциплине и самоограничении.

1.2.3. Западноевропейская философия о психической активности

Философская мысль Западной Европы, как правило, не ставила своей целью “психологическое обеспечение” повседневной жизненной практики. Эта функция нередко отдавалась на откуп религии. Философия, в основном, пыталась найти решение коренных проблем бытия: вопросов социального устройства, морально этических проблем. В тех же случаях, когда от ответов на психологические вопросы уйти не удавалось, философы нередко представляли психику как обусловленную Богом сущность.

Таковы были взгляды немецкого философа-идеалиста Г.В. Лейбница (1646-1716 гг.). Разносторонний ученый во многих областях наук он высказывал и ряд положений о функционировании человеческой психики, которые лишь начинают серьезно исследоваться современной психологией. Лейбниц

одним из первых занялся изучением бессознательного. "...Убеждение в том, что в душе имеются лишь такие восприятия, которые она осознает, является величайшим источником заблуждений", – писал он, полагая, что и при отсутствии сознания непрерывно продолжается незаметная, подспудная деятельность психических сил. По существу, Лейбниц стал одним из родоначальников учения о психической причинности, так как именно он поставил вопрос о реальной динамике психических процессов.

Родоначальником немецкого классического идеализма является И. Кант (1724-1804 гг.). Среди его философских исследований нет работ, непосредственно затрагивающих вопросы психической активности. Большая часть его положений о возможностях человеческой психики, о формах ее активности содержится в лекциях по педагогике, в таких работах, как: "Антропология", "Пролегомены". И. Кант придавал огромное значение воспитанию как основному методу в деле усовершенствования человеческой природы. "Два человеческих изобретения можно считать самыми трудными, а именно: искусство управлять и искусство воспитывать...". Воспитание и "разумность" находятся в зависимости друг от друга, и поэтому уровень воспитания в историческом плане может повышаться лишь очень постепенно.

Среди основных задач воспитания, включающих привитие человеку дисциплинированности, трудовых навыков, морально-этических норм, И. Кант особо выделяет такие как "научить детей думать", а также "культуру душевных способностей". В свете задачи воспитания и самовоспитания им выделяется такое свойство человека, как твердость характера – основа доверия к самому себе, к своим решениям и действиям. В другом месте он замечает, что ровный характер или радостное и веселое расположение духа присущи тем, кому не в чем себя упрекать. Активность психологических позиций И. Канта проявилась и в оценке роли разума в развитии человека. При этом он подчеркивал практическую направленность интеллектуальной познавательной способности человека, которая рассматривалась как средство содействия практическому началу, т.е. для достижения цели.

Исследуя исторические этапы развития человеческой мысли, оказавшие определенное влияние на психологические воззрения, нельзя не остановиться на мыслях Г. Гегеля, которые он изложил в работах "Философия духа", "Наука логики", "Философия права" и др. В своем учении о душе, сознании и личности Г. Гегель попытался раскрыть основные психологические проблемы, исходя из принципов диалектического развития и историзма.

Он показал внутреннюю взаимосвязь психических явлений, вскрыл диалектику психических процессов. Диалектический принцип трактовки психики явился в дальнейшем одним из основных методологических инструментов, используемых в сфере психологии.

Собственно психологическое учение Г. Гегеля начинается с учения о личности, которое представляет интерес в силу своего активного начала. Именно в личности дух осознает себя как конкретную целостность, ибо он признает, что его предмет и цель разумны. Деятельность духа предполагает творчество. Дух должен реализовать себя в двух формах – теоретической и практической. Другими словами, теория призвана исправлять односторонность практической деятельности.

Своеобразные воззрения на роль психической активности были изложены в работах И.Г. Фихте, Л. Фейербаха, С. Кьеркегора и других философов. В целом можно сказать, что в историческом плане психологические воззрения эволюционировали от категории души в древнем мире к категориям сознания в XVII-XIX вв. и поведения в XX веке. Акцент при этом переносится на ориентацию человека во внешней среде, на скрытые от сознания факторы регуляции поведения. Значительное распространение, особенно в США, получает бихевиоризм, сводящий психику к различным формам поведения, понимаемого как совокупность реакций организма на стимулы внешней среды.

1.2.4. Философия активности в трудах русских и украинских мыслителей

Появление на Руси и в Украине первых сочинений, в которых, так или иначе, затрагивались психологические вопросы, связывалось с принятием в X веке христианства как официальной общегосударственной религии. Поэтому и первыми письменными источниками психологических знаний на Руси явилась церковная литература. С течением времени в нее все больше проникали элементы, как народных дохристианских воззрений, так и античной философии, которые не только служили для обоснования важнейших христианских догм, но и затрагивали многие нравственно-этические проблемы, вопросы повседневной практики “делания” праведной жизни.

К концу XV века интерес к вопросам психической жизни человека настолько усилился, что возникла потребность в специальных произведениях на эту тему. Первым опытом в этом направлении явилось сочинение Нила

Сорского – крупного церковно-политического и литературного деятеля того времени. Дошедшее до нас литературное наследие Нила Сорского сравнительно невелико. Оно включает несколько посланий к разным лицам, монастырский устав, наставление ученикам, поселившимся в основанном им скиту. Развивая религиозную концепцию “обуздания страстей”, аскетизма, Нил Сорский высказывал своеобразные для того времени психологические взгляды.

Непосредственно практическую направленность имеют исследования в области психологии, выполненные великим русским ученым М.В. Ломоносовым (1711-1765 гг.). Разрабатывая в “Риторике” проблему влияния на слушателей, он определил ее как проблему “слова и страсти”. Интересны сформулированные им основные моменты, которые должен учитывать ритор, если он желает добиться эффективного воздействия на слушателей. К ним относятся: возраст, пол, воспитание, общее развитие человека, индивидуальные различия между людьми. Имея в виду активизирующую роль положительных страстей, М.В. Ломоносов указывал на необходимость соединения разума со страстями. Управлять своим поведением – значит управлять страстями.

Выступая за преодоление дуализма разума и страстей как мотивов человеческого поведения, М.В. Ломоносов положил начало традиции, связанной с именами великих революционных демократов А.И. Герцена, В.Г. Белинского, Н.Г. Чернышевского, Н.А. Добролюбова. Они внесли серьезный вклад в материалистическое объяснение поведения и сознания личности, впервые сформулировали принципы ее психологической и социальной активности. Они утверждали, что по своей природе психика – одна из форм жизнедеятельности, и она доступна объективному изучению так же, как и другие феномены природы.

Большой интерес вызывает философское учение выдающегося украинского философа, поэта и педагога Г.С. Сковороды (1722-1794 гг.), изложенное в его диалогах и трактатах. Оно исходит из идеи наличия трех миров: макрокосма или Вселенной, микрокосма или человека и третьей “символической реальности”, связующей большой и малый миры, идеально их в себе отражающей. Ее наиболее совершенный образец есть, по его мнению, Библия. Социальные и педагогические взгляды Г.С. Сковороды основаны на его учении о “сродности”, “сродном труде”. “Сродность” каждого человека к определенным видам деятельности, по мнению мыслителя, выявляется через самопознание. Из-за того, что не всякий человек к нему способен, возникает

проблема социальной педагогики, задачей которой является деликатная помощь ученику в поиске своего истинного призвания, “сродности”. В правильном обнаружении своего призвания, связанного со сродной деятельностью, с трудолюбием, человек, по мнению Г.С. Сковороды, обретает свое счастье. В соответствии с этим, только через духовное содержание отдельной личности можно прийти к идеалу совершенствования человеческого общества.

Существенный вклад в развитие украинского этического учения принадлежит так называемой “философии сердца” П. Юркевича, который рассматривал человеческое сердце как носитель телесных сил, познавательных действий души, центр многообразных душевных чувств, забот, страстей, моральной жизни в целом. Даже знания, по убеждению автора, возникают в результате деятельности души, они всегда связаны с целостным настроением, духовно-моральными стремлениями. По П. Юркевичу, сердце выступает хранителем и носителем телесных сил человека, центром душевной и духовной жизни человека, центром познавательных действий души, центром нравственной жизни человека, стержнем, на котором отчеканен моральный закон.

Целостную систему философских взглядов относительно смысла жизни, проблем свободы и активности человека, его жизни и смерти содержат художественные произведения и публицистика Т.Г. Шевченко и И.Я. Франко. Так, Франко считал общественным идеалом материальное благосостояние народа, экономическую свободу без унижения и дискриминации. Наиболее продуктивным он считал индивидуально-аналитический рационалистический метод познания. Этической ориентацией отличаются и философские воззрения известного украинского мыслителя М.П. Драгоманова. Высшей ценностью он считал человека, а высшим критерием, в соответствии с которым должны оцениваться межличностные и межнациональные отношения, является идея справедливости, которой может достигнуть только внутренне свободная личность.

В последнее время вызывает особый интерес отечественная философия начала XX века, суть которой была выражена течением философской мысли “Русский космизм”. Её представителями были Н.А. Федоров, Н.А. Бердяев, В.С. Соловьев, П.А. Флоренский, В.И. Вернадский, А.Л. Чижевский, К.Э. Циолковский, Е.И. Рерих и другие. Появление философии всеединства в России стало продолжением и развитием умонастроения космизма, которое господствовало тогда в кругах русской интеллигенции. Они считали, что жизнь человека, природы, вселенной едина и поэтому

возможно сознательное управление силами природы. По их мнению, знание должно быть направлено на достижение внутреннего единства, как человека, так и человечества в целом. Оно должно привести к глобальным изменениям с учетом формирования новых отношений человека и природы на справедливых, гуманных принципах – Космических законах - с целью создания нового миропорядка.

В начале XX века для русской интеллигенции был характерен интерес к Востоку, прежде всего к Индии. В связи с этим интересен “феномен Рериха”. Работы Н.К. Рериха и Е.И. Рерих достаточно широко представлены в российской литературе. Квинтэссенцией философского наследия Рерихов является 13-ти томная серия “Живая этика”, представляющая собой сплав сокровенной мудрости Востока с современными исканиями в сфере улучшения мира и человека. Большое место занимают в учении вопросы совершенствования и преображения человеческого сознания. Рерихи были последователями Агни Йоги, цель которой отвечает запросам современного космического века: трансформировать человеческое сознание, расширить и поднять его на космический уровень. Концепция Агни Йоги проста и убедительна: человек не только житель Земли, но и, в первую очередь, житель Космоса. Поэтому человек как вселенское существо обладает практически неисчерпаемыми запасами космической энергии, не освоенной им еще в должной мере. Синонимом ее в Агни Йоге выступает “психическая энергия”, обладание которой ее последователями составляют собой те феномены, которые ставят в тупик современную науку.

Интересной является жизнь и деятельность Г. Гурджиева и П.Д. Успенского. Будучи своеобразным синтезом современной науки и восточной философии, их работы представляют собой многие особенности современного оккультизма в одной из его наиболее логически разработанных форм. По их мнению, сон и сон наяву – это единственные два состояния, в которых живет человек. Кроме них есть два возможных состояния, доступных человеку только после тяжелой и длительной работы над собой. Это такие состояния сознания, как “самосознание” и “объективное сознание”. Процесс овладения ими и есть процесс развития личности, его изучения самого себя. При этом авторы выделяют семь категорий людей: из них первые три принадлежат практически одному уровню, с которым мы чаще всего встречаемся в обычной жизни. Остальные типы людей таковыми, как правило, не рождаются, а становятся лишь в результате работы над самим собой по определенным методикам под руководством Учителей.

В заключение данного раздела можно сказать, что составление полного обзора исторического развития философии активности – задача чрезвычайно трудная. Систематическое исследование этого вопроса требует анализа не только основных литературных источников с начала появления письменности, но и тех методов и приемов, которые использовались народной медициной, педагогикой и религиозно-культовыми институтами всех времен и народов в целях направленного воздействия на психику человека. Людей всегда интересовали тайны психической жизни, связанные со здоровьем и возможностью беспредельного совершенствования психики и тела, а также реализации того потенциала, который изначально заложен в каждом человеке.

Огромная роль при этом отводилась разуму человека, его функциям и возможностям. Уже с глубокой древности мыслители напряженно искали разгадку тайны феномена сознания. Наука, философия, литература, искусство объединили свои усилия, чтобы раскрыть сокровенные тайны нашей духовной жизни, которая лежит в основе процесса развития человека и формирует его мировоззрение. В настоящее время этим проблемам посвящено большое количество исследований. Они объединили западные стратегии достижения личной эффективности и максимальной работоспособности с вековой мудростью Востока по совершенствованию ума, тела и духа. При этом необходимо понимание современной естественнонаучной картины мира и Вселенной в целом, определение отношения человека к природе и самому себе.

1.3. Миропонимание как основа жизненной активности

Наше представление о мире или модель мира определяет наш образ мыслей и действий. Ученые убеждены, что невозможно подняться на качественно новую ступень в восприятии мира, не изменив себя. Этот уровень мышления представляет собой принцип, опирающийся на коренные свойства личности, новый от “внутреннего к внешнему” подход к формированию внутреннего мира человека. Он предлагает начать с себя, более того, с нашей жизненной философии, а также свойств характера и мотивов поведения. Это непрерывный процесс обновления на основе естественных законов, управляющих формированием личности и прогрессом общества.

Только выработав то или иное мировоззрение, личность получает возможность осознанно, целенаправленно действовать, реализуя свою сущность. Мировоззрение – это как бы мост, связывающий личность и весь окружающий её мир. Одновременно с его формированием складывается и характер личности – психологический стержень человека, стабилизирующий его социальные формы активности. Призвание, назначение каждого человека состоит во всестороннем развитии его физических и духовных сил, всех его способностей, чтобы он имел возможность свободно развиваться как творчески деятельная личность.

1.3.1. Роль мировоззрения в постижении картины мира

Миропонимание или мировоззрение человека – это система взглядов на объективный мир и место человека в нем, на отношение человека к окружающей его действительности и к самому себе, а также обусловленные этими взглядами основные жизненные позиции людей, их убеждения, идеалы, принципы познания и деятельности, ценностные ориентиры. Содержание мировоззрения группируется вокруг того или иного подхода к решению основного вопроса философии: что первично – сознание или материя? В соответствии с ответом на этот вопрос оно может быть материалистическим или идеалистическим, атеистическим или религиозным, революционным или реакционным.

В течение многих веков не смолкают горячие споры вокруг сущности сознания и возможностей его познания. Все существующие мировоззрения на Земле в конечном итоге сводятся к двум главным мировоззрениям: материалистическому и идеалистическому. Они оба являются научными, а, следовательно, основой научно-технического прогресса на Земле, с одной стороны, и виновниками всё расширяющейся пропасти между материальными ценностями и духовной природой человека, с другой стороны.

Материалистическая точка зрения подразумевает наличие “реального” внешнего мира, который существует независимо от сознания. Сознание является отражением этой реальности и создает его несовершенную репрезентацию. Образно говоря, согласно материалистическому подходу, сознание подобно фотоаппарату, который фотографирует реальность. С позиций идеализма воспринимаемые события и взаимоотношения не обладают иной реальностью помимо существования в сознании человека. Внешний мир пред-

ставляет собой несовершенную репрезентацию, или проекцию, “чистых” форм мысли.

С этой точки зрения, реальность является отражением сознания (см. рис.1.1 и 1.2).

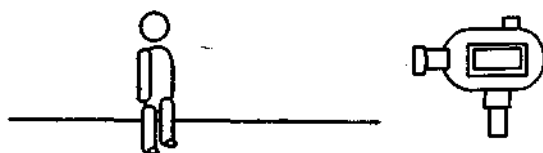


Рис.1.1. Согласно материалистическому подходу, сознание подобно фотоаппарату, который фотографирует реальность

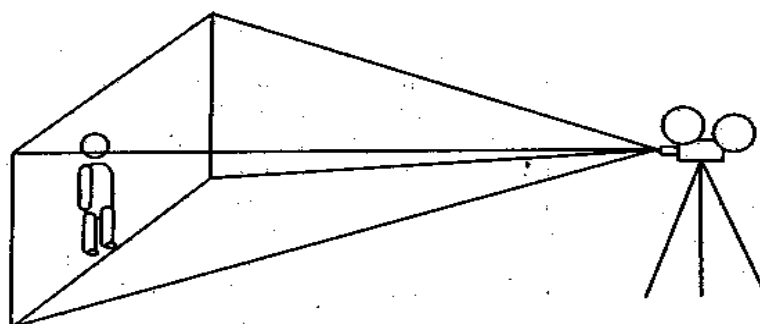


Рис. 1.2. Согласно идеалистическому подходу, сознание подобно киноаппарату

При этом как материализм, так и идеализм принимают как данность то, что вся информация, воспринимаемая органами чувств человека, действительно достигает его мозга. Материалисты полагают, что благодаря этой информации реальность находит свое отражение в сознании, тогда как, по представлениям идеалистов, на основе этой информации сознание конструирует реальность. Материалистическая философия и психология, которые долгое время были в нашей стране господствующей идеологией, исходят из двух кардинальных принципов: из признания сознания функцией головного мозга и отражением внешнего мира.

Объективные идеалисты трактуют сознание как самостоятельную и создающую сущность бытия, как нечто изначальное. Оно не только не объяснимо ничем, что существует вне его, но само по себе призвано объяснить все совершающееся в природе, истории и поведении каждого человека. Сторон-

ники объективного идеализма признают сознание единственно достоверной реальностью.

В начале развития человечества на Земле система мышления была одна: мышление, направленное на истинное миропонимание. Поэтому логическая и духовная составляющая процесса мышления были неразрывно связаны. В то время не было разделения на религию, философию и науку. Это была единая система постижения Истины Мiroустройства. Наши предки знали, что человек имеет разумное начало, которое у различных народов именовалось по-разному: Создателем, Творцом, Брахманом, Абсолютом, Космическим Разумом. Далее система постижения истины расчлняется на логическую систему мышления и мистическую (духовную), а затем они вошли в противоречие. Наука стала полностью базироваться на логической, а религия – на духовной системе мышления, что привело к антагонизму между наукой и религией.

В средние века религиозность и инквизиция затормозили развитие науки, и в то мрачное время лучом света для человечества стал материализм. Материалистическое мировоззрение в естествознании привело к практическим результатам и дало человечеству толчок к прогрессу. Материализм сделал свое полезное дело на определенном этапе развития человечества, но этот этап закончился. На современном этапе наука переживает глубокий кризис. Материалистическое мировоззрение из прогрессивного превратилось в интеллектуальные оковы и не позволяет человечеству выйти на принципиально новый уровень развития [16].

Сознание современного человека поражено вирусом материализма. Его мировоззрение основано на материи как на первопричине всего сущего. Долгое время наше мышление и научные методы были направлены на работу с материей, то есть со следствием. Естественно, в результате мы имеем только следствия. Все истины, полученные нашей наукой, являются относительными. Сегодня наука утверждает, что её знание истинно, завтра получены новые данные, и это уже не истина. Снова разрабатываются теории, которые выдвигают новые истины, и так до бесконечности.

В книге “Физика веры” авторы [18] убедительно раскрыли этот процесс в области теоретической физики, которая изучает закономерности развития Вселенной. Так, развитие атомной и субатомной физики разрушило представление о твёрдой материи. История субатомных исследований начинается на рубеже веков с открытия рентгеновских лучей и радиоактивных элементов. Опыты Резерфорда с альфа-частицами ясно продемонстри-

ровали, что атомы не являются твердыми и неделимыми единицами материи, а состоят из огромных пустот, в которых мелкие частицы – электроны – движутся вокруг ядер. Лишь в 20-х годах XX века ученые добились успеха в поисках математического описания субатомных процессов.

“Планетарная модель” рассматривала атом как пустое пространство с мельчайшими частицами материи. Квантовая физика показала, что даже эти частицы невещественны. Выяснилось, что субатомные частицы проявляют себя иногда как волны. Такая же двойственность наблюдалась при исследовании света. В некоторых экспериментах свет проявлял свойства электромагнитного поля, в других же представлял в форме отдельных квантов энергии, фотонов, не имеющих массы и всегда движущихся со скоростью света. Способность одного и того же феномена проявляться и как частица, и как волна, нарушала аристотелевскую логику. Форма частицы подразумевает сущность, находящуюся в малом объеме или в конечной области пространства, тогда как волна рассеяна и распространяется по огромным областям пространства. Это нашло своё выражение в новом логическом приспособлении, которое Нильс Бор назвал “принципом дополнительности”. Квантовая физика, таким образом, предложила новую модель Вселенной, резко контрастирующую с моделью классической физики.

За многие годы исследований ученые определили 4 поля, которые объясняют все, что происходит во Вселенной. Физики открыли, что различные элементарные частицы взаимодействуют между собой посредством четырех основных сил – это электромагнитная сила (или электромагнетизм), сила слабого межъядерного взаимодействия, сила сильного межъядерного взаимодействия и гравитационное взаимодействие. Это четыре фундаментальные силы. По мере развития теоретической физики началось объединение теорий этих взаимодействий. Так возникла единая теория электромагнитного и слабого взаимодействия – электрослабое взаимодействие. За создание этой теории С. Вайнберг, А. Салам и П. Глэшоу получили Нобелевскую премию. Позднее удалось объединить теорию электрослабого и сильного взаимодействий – так называемое “великое объединение”.

В 90-х годах XX столетия было открыто новое пятое фундаментальное взаимодействие – информационное. Его проявлением оказались торсионные поля, выступающие носителем информации в Тонком Мире. Это произошло благодаря тому, что российскому физику-теоретику Г.И. Шипову удалось обосновать концепцию физического вакуума, поставив точку в конце почти вековых исследований учёных с мировым именем. Открытие пятого взаимо-

действия позволило создать Единую Теорию Поля, которая переросла в теорию физического вакуума. *Поле – особая форма материи, связывающая частицы вещества в единые системы и передающая с конечной скоростью действия одних частиц на другие* [1, с. 22]. У истоков идеи создания единой теории поля стоял А. Эйнштейн.

Это открытие позволяет еще глубже проникнуть в строение природного закона. Так, по мере выхода на более поверхностные уровни природного закона, мы видим все объекты совершенно отдельными друг от друга. Но если идти к более глубинным уровням, то можно обнаружить, что все взаимосвязано в этих полях. На более глубоких уровнях они все более и более объединяются и достигают самого глубокого уровня, безграничного чистого поля бесконечности, которое ученые называют Единым полем всех законов природы. Хотя это поле не проявлено, оно бесконечно. Оно существует вне пространства и времени и в то же время обеспечивает порядок в жизни всей Вселенной. Из него берет начало все многообразие мироздания. Сначала возникает вибрация, поле начинает активизироваться и вибрировать. Оно создает волны, которые называют квантовыми или энергетическими волнами, затем эти колебания воспринимаются как частицы. Частицы объединяются и становятся атомами, которые объединяются в молекулы, а те, объединяясь, формируют клетки, органы, организм, всю Вселенную.

Современной физикой было открыто, что Единое Поле является полем полного самовзаимодействия, т.е. оно обращается к самому себе и связано кольцевой связью с самим собой. Это свойство и многие другие характеристики привели ученых к выводу, что это поле чистого сознания, т.к. оно также обладает обратной кольцевой связью с самим собой. Свойство кольцевой обратной связи или самообращенности сознания позволяет нам осознавать себя. Свойство самообращенности обнаружено и в Едином Поле, и в сознании, что дает возможность сделать вывод, что Единое Поле идентично полю чистого сознания.

Таким образом, результаты современных исследований подтверждают знание, которое было известно очень давно, о том, что материя – это не первопричина, а результат работы Разума Вселенной, информации и энергии, то есть это следствие. Наш материальный (физический) мир – мир следствий. Мир причин – в системе информационно-энергетических потоков Вселенной. Мир первопричин – во Вселенском Разуме, который формирует информацию, программирует Вселенские процессы и реорганизует материю, потоки которой согласно программе реализуют эти процессы. Все это позволяет

сделать вывод о том, что во Вселенной есть Управляющее Ядро – Разум Вселенной, поэтому в ней существует глобальный порядок. Вселенная выражается в строгом соответствии с законами Мироздания под постоянным управлением Вселенского Разума. Именно его человечество еще в древности назвало БОГОМ. Но дело не в названии, дело в сути. *Пусть для верующего человека это будет БОГ, а для других – это Разум Вселенной или Высший разум, организующее начало.* В противном случае был бы хаос, а хаос никогда не дает созидания, это беспорядок в начале процесса и разрушение в конце.

В современное мировоззрение громадный вклад вносит теоретическая физика. Этот раздел науки обособлен в ряду естественных наук из-за его направленности в сторону фундаментального знания. Поэтому теоретическую физику рассматривают как основную базу, формирующую общенаучное мировоззрение. И именно теоретическая физика на главный вопрос – есть ли Бог? – дала ответ: Бог есть! Недавнее заявление 53 американских ученых мирового уровня, среди которых немало лауреатов Нобелевской премии, также четко поставило точку в ответе на этот вопрос. В изданной ими книге “Мы верим” приводится немало доказательств существования Творца, который создал все, что мы видим, и все, что не видим и о чем пока еще не знаем [18, с. 8].

Весной 1998 года в Свято-Даниловом монастыре в Троицко-Сергиевой лавре собрался Всемирный Русский народный синод во главе со Святейшим Патриархом Московским и Всея Руси Алексием II, на котором присутствовали крупнейшие представители отечественной науки. Состоялись слушания по теме “Вера и знание: проблемы науки и техники на рубеже столетий”. Впервые была предпринята попытка дать надежную духовную и нравственную опору в решении сложнейших вопросов, которые поставила перед человечеством научно-техническая революция. Представляет большой интерес заявление, сделанное с трибуны академиком РАН и РАМН Н.П. Бехтеревой: “Всю свою жизнь я посвятила изучению самого совершенного органа – человеческого мозга. И пришла к выводу, что возникновение такого чуда невозможно без Творца”. По её мнению религия не ограничивает глубину научных знаний, но она налагает нравственный запрет на некоторые сферы их применения. После трех дней и ночей напряженной работы ученые и священнослужители приняли итоговый документ Соборных слушаний, значение которого трудно переоценить. “Религиозное постижение мира как

творения Божия не отрицает правомерности научного познания его закономерностей”, сказано в Итоговом документе.

Познав физику Единого поля, можно понять природу Сознания, Мышления и Коллективного Разума. Таким образом, с огромным напряжением, методом проб и ошибок наука подходит к пониманию тех знаний, которыми владеет эзотерика. По этому поводу директор Международного института теоретической и прикладной физики Академии естественных наук России академик А.Е.Акимов говорил следующее: «Всё, к чему сейчас подошла физика, практически без формул, но в содержательном плане изложено в древнеиндийских ведических книгах. Существовали и существуют два направления познания природы. Одно представлено западной наукой, то есть знаниями, которые добываются на той методологической основе, которой владеет Запад, то есть доказательство, эксперимент и т.п. Другое – Восточной, то есть знаниями, полученными извне эзотерическим путем, в состоянии, например, медитации. Эзотерические знания не добывают, их дают. Получилось так, что на каком-то этапе этот эзотерический путь был утерян и сформировался другой, чрезвычайно сложный и медленный. За последнюю тысячу лет, следуя этим путем, мы пришли к тем знаниям, которые были известны на Востоке 3000 лет назад» [2, С.26].

Концепция квантовой теории и её философские приложения воспринимались непросто. Физики разрушили догму о первичности неразрушимой твердой материи, которая служила основанием механистического мировоззрения. В субатомных экспериментах материя дезинтегрируется в абстрактные паттерны и формы сознания. Наиболее радикальными с точки зрения психологии, психиатрии и парапсихологии являются интерпретации, предполагающие ключевую роль психики в квантовой реальности. Авторы, мыслящие в этом направлении, предполагают, что ум или сознание реально влияют или даже создают материю.

Ещё Н. Бор говорил, что новая физика должна включать в себя сознание, как объект, подобный всем остальным объектам физики. Современные авторы утверждают, что теория торсионных полей позволяет на основе спинных эффектов разъяснить проблемы сознания и мышления, включить их как нормальные физические объекты в общую картину физических представлений о мире [2, с. 25]. При этом сделан вывод, что человеческий организм в целом создаёт свое общее торсионное поле. Именно оно является основой всего живого, так как служит носителем информации об организме в целом, структуре его клеток, состоянии как внутреннего, так и внешнего мира чело-

века. При его помощи до каждой клетки доносятся все мысли, чувства, желания человека, его устремления.

1.3.2. Научные основы сознания

Что есть сознание? Его определения даются с различных точек зрения: философской, религиозной, медицинской. Сознание – образ, умное мысленное естество, источник жизни. Сознание животворит! Сознание – жизненная сила. Сознание – энергия, дающая жизнь и одухотворение плоти. Сознание – это не один специфический уровень, это всё наше существо, абсолютно всё наше бытие. Сознание – это скрытая мощь, стоящая за разумом и жизненной силой. Таким образом, науки, изучающие человека, не имеют пока ни единого определения Сознания, ни единой определяющей стратегии и концепции в его изучении.

Дать емкое определение, что есть сознание, невозможно, так как сознание это синтез взаимодействия и работы многих невидимых человеческому глазу и его чувственным ощущениям структур и субстанций. Это процессы, происходящие на субатомном, клеточном, энергоинформационном и биохимическом уровнях, связанные с взаимодействием нашего организма с окружающей средой. В философской литературе утверждается: сознание вибрирует в каждой клеточке нашего организма, приводя его в гармонию; им пронизаны всякие чувства, мысли, поступки; они оживляют тело, одухотворяют его, без него тело – прах, а потому сознание можно назвать “дыханием жизни”.

Лауреат нобелевской премии Р.И. Сперри в статье “Перспективы менталистской революции и возникновение нового научного мировоззрения” пишет: “Сознание занимает центральное место почти во всех аспектах человеческой деятельности. Всё, что человек когда-либо познавал или чувствовал, видел, слышал, воображал, во что верил или что получал, в каком бы то ни было опыте, обязательно обрабатывалось универсальным медиумом – сознающим разумом. Сознание – это передаточная система всех наших ценностей, нашего понимания цели и смысла, правильного и неправильного, любви, ненависти, красоты, святости и всего остального, что делает жизнь ценной. Следовательно, всякая существенная ревизия концепции сознания, пересмотр его роли и связи с физическим мозгом или с окружающей действительностью будет иметь масштабные последствия [12, с. 23].

Новое воззрение на глобальные проблемы человечества и более тонкую роль во всех процессах самого человека и его разума начало складываться еще в начале XX века. И здесь, в первую очередь, следует назвать имена Владимира Ивановича Вернадского и Пьера Тейяра де Шардена. В знаменитом труде “Феномен человека”, который всячески запрещался иезуитской цензурой и увидел свет только после смерти Тейяра, он развил учение об эволюции природы как становлении сознания, когда сам феномен человека и накопление им духовных богатств есть закономерная исходная тенденция в развитии природы, восхождение к новому космическому проявлению.

В.И. Вернадский (1863-1945 гг.) – первый президент Академии наук Украины (1919 г.) учился в одной из харьковских гимназий, основоположник геохимии, биогеохимии, радиогеологии, профессор Московского университета, ушедший в отставку в 1911 г. в знак протеста против притеснения студенчества. Суть фундаментального учения В.И. Вернадского состоит в переходе биосферы в состояние ноосферы, в то состояние, в котором его основные процессы будут определяться человеком, его разумом [6]. Это положение является, по утверждению академика Н.Н. Моисеева, одним из важнейших вкладов науки XX века в современную “картину мира”. По существу это и есть звено, которое позволяет связать развитие косной материи и общества и, следовательно, представить развитие нашей Вселенной – Универсума – как эволюцию единой целостной системы. Н.Н. Моисеев является видным специалистом по математическому моделированию. Ему принадлежат наиболее серьезные исследования этих проблем в настоящее время.

Сознание не есть некий объект, находящийся в определённом месте в нашем организме, оно везде. Сознание есть некий симбиоз индивидуальной и в то же время макрокосмологической структуры, животворящей самоорганизующейся материи. “Сознание – информационное поле высокоорганизованной материи, пребывающее в человеческом организме вплоть до субатомных частиц” [13, с. 261]. Сознание связано индивидуально с каждым человеком и в то же время с жизнью Вселенной, оно уходит в многомерность планетарного существования. По Н.И. Пирогову, “жизненная субстанция простирается, как эфир; всюду её местные проявления связаны с её взаимодействием с другими субстанциями, но в целом она всю вселенную объединяет в один организм”. Этого всеобъемлющего прозрения придерживались К.Э. Циолковский и В.И. Вернадский.

Согласно современным научным взглядам, ученые понимают сознание как высшую форму развития информации – творящую информацию, причем

связка “информация-сознание” понимается таким же фундаментальным проявлением Вселенной, как “энергия-материя” [16]. При рассмотрении природы сознания через специфические проявления торсионных полей – материальных объектов – становится очевидным, что сознание само по себе становится материальным объектом. С физической точки зрения, сознание является особой формой полевой (торсионной) материи [1, с. 72]. Сознание и материя на уровне торсионных полей оказались неразрывными сущностями. С этих позиций стало очевидным, что сознание выступает в качестве посредника, объединяющего, с одной стороны, все поля, весь материальный мир, а с другой, – все уровни Тонкого мира. Таким образом, высказанная еще Пифагором идея монады как своеобразного “микрокентавра” сознания и материи, нашла свое научное подтверждение лишь через два тысячелетия.

Признано, что, оставаясь на научной почве, нельзя рассматривать обычное состояние сознания, в котором мы способны к логическому мышлению, как единственно возможное и самое ясное. Напротив, было установлено, что в других состояниях сознания, пока еще мало изученных, можно узнать и понять то, чего в обычном состоянии сознания мы понять не можем. Это говорит о том, что “обычное” состояние сознания есть лишь частный случай миропонимания. Реальность и ценность мистических состояний сознания признавались и признаются всеми без исключения религиями. Сегодня и фундаментальная наука начинает вбирать все “ненаучные формы знаний”.

Франк Гранжан в своё время по этому поводу писал: “И все-таки мы продолжаем быть убежденными, что ум – принадлежность мозга, и ответственность ума мозгу кажется нам до того очевидной, что мы не мыслим эти два термина один без другого. Это потому, что в силу незаконченного обобщения, мы приходим к заключению, что тело и дух взаимно подчинены друг другу. Это потому, что мы привыкли смешивать понятия ум и дух. Ум, конечно, дух, но лишь вид духа. Ум относится к духу, как часть к целому. Дух гораздо обширнее ума...” [5, с. 44].

Что мы знаем о духе? Довольно многое из Священного Писания и немало из явлений духа в природе и человеке. Много примеров, один другого удивительнее, приведено в книге академика Ш. Рише. Это крупный физиолог и физик, один из виднейших деятелей в области метапсихологии, возникшей в конце XIX века и разрабатываемой теперь известными учеными разных стран. Метапсихология ставит своей целью изучение всеми способами научного исследования области непонятных и таинственных психологических

явлений, отвергаемых официальной психологией, как суеверные сказки. Ш. Рише с большой научной строгостью обсуждал эти факты и пришёл к выводу: “Существуют во вселенной вибрации (силы), которые возбуждают нашу чувствительность и обуславливают достоверные познания действительности, которых наши нормальные чувства не могут дать. Эти силы, новые и страшные, должны создать революцию в психологии, переделать её до основания”. Он считает, что в основе явлений телепатии (передачи мыслей и чувства на расстояние) и ясновидений лежат совершенно неведомые нам и при современном состоянии науки совершенно необъяснимые, даже странные силы.

Изучая множество фактов, Ш. Рише пришел к заключению о том, что у всех людей, даже у наименее сенситивных, есть иные способности познания, отличные от обычных. Но у нечувствительных эти способности познания крайне слабы, почти незаметны. Таинственным образом мысль одного человека сообщается мыслям других людей. Мы не изолированы, мы в неведомой связи со всеми людьми. И, несомненно, есть истина в том, что называют “душой толпы”. Мощный поток симпатии или гнева, негодования или энтузиазма может вызвать почти единодушное единство. Это поток, сносящий все плотины. Разве нельзя сравнить эту эмоцию толпы с передачей мысли в эксперименте? Об этом же говорят такие факты, когда беззаветный порыв одного храбреца может увлечь войско. Этот мощный поток духа храбрости и отваги, изливающийся из одного пламенного сердца, воспламеняет сотни других сердец, принявших его, как антенна воспринимает радиоволны. Чем, если не могучей духовной энергией назвать всепобеждающую силу любви матери, страстное чувство возлюбленных и даже поток злой энергии злобного духа.

Доктор Котик, написавший книгу “Эманация психофизической энергии” (Висбаден, 1908 г.), об установленных им фактах передачи мыслей, объясняет их таким образом: “Мысль есть энергия, излучающаяся наружу. Она имеет свойства физической и психической энергии и её можно назвать психофизической энергией. Эта энергия, родившаяся в мозгу, распространяется до конечностей тела. Она с трудом передается по воздуху, распространяется по металлическим проводникам. По-видимому, она не специально присуща человеческой мысли: возможно, что все вещи испускают какую-то вибрирующую энергию, ибо сенситивные субъекты не только воспринимают то, о чем думает экспериментатор, но и указывают инертные вещи, которые не мыслят” [5, с. 46].

Учеными уже установлено, что вечной материи нет, как вообще нет материи, а только энергия в её различных формах, конденсация которой и является в форме материи. Материя представляет устойчивую форму внутриатомной энергии, а теплота, свет, электричество – неустойчивые формы той же энергии. Процесс распада атомов, т.е. разложение материи, сводится к переводу внутриатомной энергии из состояния устойчивого равновесия в неустойчивое, называемое электричеством, светом, теплом и т.д. Материя, таким образом, постоянно превращается в энергию.

Известно, что при атомном распаде освобождаются формы энергии всё более и более тонкие, приближающиеся к чему-то нематериальному. «Что же мешает, – спрашивал В.Ф.Войно-Ясенецкий в своей работе «О духе, душе, теле», – нас сделать последний шаг и признать существование вполне нематериальной духовной энергии и считать её первичной формой, родоначальницей и источником всех форм физической энергии?». И здесь же отвечает: «Только априорное отрицание Духа и мира духовного, отрицание упорное и непонятное, ибо огромное количество фактов императивно принуждают нас считаться с ними и признать наряду с материальной природой, безграничный, гораздо более важный мир духовный. Во всех текстах Святого писания вполне ясна мысль о всеобщем одушевлении Духом Божиим. Нельзя говорить о «мертвой природе». Нет границ между неорганической, органической и организованной природой».

Многосторонне значение красоты в природе. Ансамбли и элементы красоты и безобразия в природе, воспринятые духом человеческим, трансформируются в нем в произведения искусства и музыки. Это великие двигатели духовного развития человечества. От простейших форм красоты, от ласкающих наш взор округлостей и плавностей линий, соразмерности и симметрии форм, прелести и силы светотени, гармоничных сочетаний красок и звуков, природа восходит до грандиозных ансамблей, полных духовной силы и величия. И если так очевидно, что в этих формах нравственной красоты и безобразия, мы реально воспринимаем излучение духа кротости и злобы, волнующие наши сердца, то не вправе ли мы сказать, что в основе тех глубоких восприятий, которые мы получаем от неорганической природы, лежат подобные же воздействия на нас духовной энергии, присущей всей природе.

Наука нашей цивилизации уже стоит на пороге величайших открытий в области изучения мыслящей материи и материи чувств, что ведет нас к самопознанию еще неиспользованных возможностей. В настоящее время для

этого имеется достаточно экспериментальных и теоретических подтверждений. Так, в результате исследований, проведенных с участием доктора психологических наук В.Н. Пушкина, доктора философских наук М.К. Мамардашвили, доктора биологических наук А.П. Дуброва, получены данные, свидетельствующие о внеземном происхождении разума и сознания человека.

Человек – существо космическое. Наличие энергетических планов подтверждается теоретическими и практическими научными разработками второй половины XX века. Ученый Белорусской академии А.И. Вейник показал с помощью математических расчетов, что Вселенная имеет энергоинформационное построение. Ряд ученых в дальнейшем подтвердил этот вывод. Так, доктор технических наук Харьковского государственного технического университета радиоэлектроники Н.Д. Колпаков создал приборы, с помощью которых практически установил, что вакуум Космоса заполнен высокоэнергетичной информационной материей, различной по качеству или частоте вибраций и ей соответствует природа человеческой мысли – продукт мозговой деятельности. Одновременно в новой области медицины – психологической медицине – практически подтверждено, что Космос и Человек устроены идентично.

Эксперименты доктора медицинских наук психотерапевта Станислава Грофа свидетельствуют о неограниченных возможностях потенциала человеческой психики и пределов нашего восприятия. Состояния, переживаемые участниками эксперимента при использовании ими холотропного дыхания, не ограничиваются воспоминаниями нашей нынешней жизни и фрейдовским индивидуальным бессознательным, а выходят далеко за пределы проживаемого в стране и даже на Земле. Анализ этих материалов позволяет характеризовать явления общей психологии, психоэнергетики и парапсихологии как фундаментальные явления нового естествознания. В связи с этими исследованиями психика человека как функция полевых, резонансных, голографических, энергоинформационных и иных, неизвестных еще возможностей живой материи получает свое место в нерасчлененном единстве с потусторонними мирами. Это доказательство единства психической регуляции микро–и макрокосма. С. Гроф, основываясь на обширных клинических данных и теоретических разработках, предложил блестящий синтез психологии и религии [9].

Анализ и систематизация экспериментов дали возможность четко уяснить: люди, переживающие холотропные состояния, обнаруживают различные аспекты грандиозной картины одушевленной Вселенной, пронизанной

высшим Космическим разумом, который в конечном итоге соизмерим с их собственной психикой и сознанием. Эти прозрения продемонстрировали удивительное сходство с таким пониманием реальности, которое на протяжении истории человечества неоднократно, зачастую совершенно независимо, возникало в различных частях мира. Когда это новое видение космоса обретет завершенность, оно, безусловно, сможет оказать глубокое воздействие на нашу жизнь. Такое осознание и осмысление человеком своего места и предназначения в объективном мире будет основано на понимании того, что психика как реальное проявление материи, энергии и информации окажется мощным способом познания в руках владеющего им человека.

Исследования паранормальных явлений выдвигают необходимость создания в системе фундаментальных наук специальных научных направлений, которые призваны раскрыть механизм информационных связей в регуляции процессов жизни и поведения человека. Это комплексная проблема, имеющая глубокую связь с фундаментальным механизмом живой природы. Необходимо также преодолеть психологические барьеры, связанные с признанием существования таких форм материи, которые неизвестны современной науке. Хотя истории науки известно, что многие из еретических взглядов дня сегодняшнего становятся научной нормой дня завтрашнего.

Следовательно, ожидаемые открытия и исследования в области мыслящей материи и материи чувств, а также продолжение изучения свойств физической материи каждой биологически мыслящей системы (БМС) неизбежно приведет нас к познанию неиспользованных возможностей физической материи каждого. Эти открытия и исследования в совокупности поднимут нашу цивилизацию на новую ступень развития и в перспективе станут основой для программирования и создания человечеством Земли мощного энергетического заряда объединенной материи мысли всех БМС нашей цивилизации. Все это даст жизнь новому пространству, новым космическим телам и планетарным системам, новой цивилизации – вот главная цель грядущего творческого созидания. Для этого требуется новое понимание духовности и новое мировоззрение, основной задачей которого является формирование нового субъекта творчества.

Проблемой сознания на современном уровне занимаются очень многие ученые. Физическая реальность сознания уже не вызывает сомнения. Ученые идут дальше, они пытаются понять, как информация поступает в наш мозг, что происходит при этом в мозге и в человеческом организме, как проявляет себя наше сознание. В свое время В.В. Налимов обосновал две формы по-

ступления информации в мозг, определяемые рефлексивным и континуальным мышлением. В первом случае человек получает информацию словами, думает словами, а иногда преобразует их в образы. Такой способ передачи информации (вербальный) обладает малой информационной емкостью, требует активного участия мозговых структур по расшифровке, переработке, дополнению принятой информации. Этот вид мышления не может существовать без языка. Незнание языка делает получаемую информацию бесполезной для создания образа.

При континуальном сознании мышление осуществляется не словами, а образами. Такое мышление характеризуется большим поступлением информации в мозг в единицу времени, не соизмеримым с вербальным мышлением. Образным мышлением пользуются и человек, и животные. Но с развитием вербального, логического мышления оно стало для человека основным. Оно позволяет развиваться абстрактному мышлению и дает некоторые преимущества в общении. За эмоции и образное мышление отвечает правое полушарие головного мозга. Логическое и абстрактное находятся под контролем левого полушария, ставшего для человека ведущим. Правое полушарие сначала у мужчин, а потом все чаще и у женщин оказывалось в подчиненном положении. Мы стали меньше жить эмоциями, больше логикой.

В полной мере способностью к образному мышлению обладали представители древних цивилизаций. Анализ описания жизни атлантов, выполненный доктором медицинских наук Э.М. Каструбиным, позволяет сделать вывод о том, что они представляли “правополушарную цивилизацию”, где интуиция была способом познания. Их общение происходило путем передачи образов, язык отсутствовал. Их мозг мог создавать особые резонансные эффекты с тонкоматериальным миром, источником созидательной энергии. С помощью неведомой нам психической энергии они могли создавать материальные ценности. “Сейчас уже не вызывает сомнения, что многие представители ушедших цивилизаций могли пользоваться возможностями Единого Информационного поля, а их мозг содержал самые различные программы дистанционного взаимодействия с единым информационным семантическим сознанием” [12, с. 8]. Предшествовавшая нам цивилизация лишилась возможности атлантов, но смогла выжить благодаря появлению языка и сознания. Это был компенсационный подарок природы, обеспечивающий выживание человечества.

В связи с этим представляет интерес интервью известного ученого Ю.А. Фомина. На вопрос журналиста «Как вы представляете сверхчеловека

XXI века?» ученый ответил так: Проблема заключается в получении человеком информации. При вербальных взаимоотношениях мы можем воспринимать лишь до 500 бит информации в секунду. Буква русского алфавита равна 5 битам, а мозг воспринимает 4 млрд.бит в секунду. Раньше люди могли общаться на чувственном уровне, но потом огрубели и целиком перешли на вербальные отношения. До сих пор некоторые племена, находящиеся на первобытной ступени развития, многое воспринимают на уровне чувств, интуиции. Хорошая мать, несмотря ни на что, почувствует, что ребёнок в беде, даже если он далеко от неё.[21, С.7].

Доктор физико-математических наук Л.В. Петрова, которая долгое время занимается исследованиями психофизики, говорит о мощном воздействии психической энергии на физические процессы, на судьбу отдельного человека. Она считает, что с помощью торсионных полей можно объяснить любую проблему, связанную с психической энергией, которая исследуется как реально существующее энергетическое поле. Обмен словом, мыслью – это обмен мощным зарядом энергии. Наши мысли и чувства – это торсионы, поскольку материя мыслей и чувств есть элемент торсионных полей.

Наука считает мысль материальной частицей, хотя и не созданы технические средства, которые позволяли бы уловить мысль в виде какой-то очень тонкой, сверхчастотной электромагнитной волны. Нет приборов, улавливающих и расшифровывающих мысли. Генетик Н.П. Дубинин утверждает, что объяснение психических явлений не может опираться на функционирование нейронов мозга. Энергия и вибрации мысли слишком тонки и быстры, способны слишком легко проникать через вещества и тела, чтобы приборы могли их зафиксировать. И все же учёные утверждают определённо: мысль может передаваться от одного человека к другому, подобно радиоволнам, идущим от одной станции к другой.

Эксперименты с людьми, проведенные под управлением и контролем на протяжении жизни двух поколений, были подкреплены необычными демонстрациями опытов Клива Бакстера с растениями. Они доказали, что мысленная энергия легко проходит через барьеры (толстые щиты из свинца, бетона и т.п.), которые задерживают все другие известные формы излучаемой энергии. Но самое поразительное свойство мысли – это та страшная сила созидания и разрушения, которой она обладает. Ведь мысль формирует информационное содержание аналитического ума. Неосоздаемый мир мысли контролирует и управляет осязаемым физическим миром.

Как считает профессор Э.Р. Мулдашев, фундаментальными категориями Тонкого Мира, лежащими в основе его развития и эволюции, являются Добро и Зло. Если в основе земной жизни лежат сохранение и наследование информации через генный аппарат, то в основе полевой космической формы лежат сохранение и передача информации в торсионных полях Тонкого мира, а прогресс этой жизненной формы осуществляется за счет единства и борьбы Добра и Зла (позитивной и негативной психической энергии).

Ученые считают, что сегодня, к сожалению, человечество Земли излучает отрицательный информационно-энергетический поток, который достигает информационного слоя планеты, искажая информацию и нарушая ход планетарных процессов. Для предотвращения катастрофы не нужно изобретать какие-то средства. Они есть и даны людям как инструкция к существованию. Это – Библия и, в частности, библейские заповеди. Мы всегда должны помнить, что только добрые дела, мысли, слова, поступки способствуют закручиванию торсионных полей в положительном направлении. Особенно высокочастотными и информационно-емкими эти поля становятся тогда, когда совершаются благородные поступки, проявляются сострадание, милосердие, великодушие, когда произносятся слова молитвы и искренней любви.

1.3.3. Ментальные законы и жизненный успех

Эволюция космоса выражена не набором случайных событий, а целенаправленным процессом, который представляет собой целостную систему Мироздания, развивающуюся в соответствии с космическими законами. Законы, управляющие всей Вселенной, это безмолвные законы, которые действуют в покое, но при этом абсолютно правильно. Известно, что во вселенной действуют законы двух типов: законы, созданные человечеством, и законы природы. Всё, что происходит или просто существует в нашем материальном мире, включая и наше мышление, является следствием этих законов природы как причины более высокого уровня. Наш мир не является самостоятельным, он лишь отражение этих законов.

Законы природы – не материальные, а энерго-информационные структуры, их носителями являются электромагнитные волны. Они существуют вне времени и пространства, везде и всегда, одновременно в прошлом, настоящем и будущем, в любой точке материального пространства. Следовательно, единственное, что существует в природе на самом деле, – это нематериальная сила или, выражаясь языком современного Ведического подхода в

изучении этих проблем, – Единое поле Сознания. Все остальное является трансформациями этой силы и представляет собой материальные образования Земли и наши психологические мыслительные процессы.

Действие физических законов может быть проверено экспериментальным путем. Но существуют ещё и ментальные законы, которые можно проверить только с помощью опыта и интуиции, наблюдая их действие в течение всей своей собственной жизни. Совсем необязательно глубоко разбираться в вопросах гравитации, чтобы подчиняться законам, управляющим этой могущественной силой. То же самое относится к законам разума. Хотя мы, может быть, ничего не знаем об их существовании, тем не менее, подвержены влиянию этих законов каждое мгновение нашей жизни.

Некоторые из ментальных законов были открыты и сформулированы ещё 4 тысячи лет назад. В античном мире эти законы и принципы преподавались в так называемых “школах таинства”. Ученики обучались в них в течение достаточно продолжительного времени. Их медленно и последовательно посвящали в систему жизненных принципов, отражающих эти законы. Однако их знание не было предназначено для широкой публики. Известно, что когда Аристотель, учитель и воспитатель Александра Македонского, отдельные элементы этих тайных знаний попытался обнародовать в своих книгах, Александр написал ему суровое письмо, характерные выдержки из которого приводит Плутарх: “Ты поступил неправильно, обнародовав учения, предназначенные только для устного преподавания. Чем же мы будем отличаться от остальных людей, если те самые учения, на которых мы были воспитаны, сделаются общим достоянием?..”. Вскоре некоторые из книг Аристотеля, содержащие элементы тайных учений, бесследно исчезли.

Сегодня же большинство из этих законов описаны и обсуждаются в открытой литературе [20, с. 37-53]. Но, несмотря на это, с ними знакомы только отдельные люди, которым действительно удалось добиться успеха в жизни. Всякий раз, когда жизнь идет гладко, мысли и действия человека приведены в гармонию с этими законами. Когда же мы сталкиваемся с какими-то проблемами, это свидетельствует о нарушении одного или более из этих законов, независимо от того, знаем мы об этом или нет. Из-за их центральной роли в жизни человека очень важно познакомиться с ними и интегрировать во все, чем мы заняты.

Закон контроля гласит, что наше отношение к самим себе позитивно в той степени, в какой мы контролируем свою жизнь и, наоборот, негативно, когда теряем над ней контроль или попадаем под контроль иной, внешней

силы. В психологии этот закон называется “теорией местоположения контроля”. Обычно считается, что стресс, тревожность, напряженность и психопатические заболевания являются результатом потери человеком чувства контроля или ощущения отсутствия контроля над тем, что для него важно.

Контроль бывает внешний или внутренний, в обоих случаях контроль над нашей жизнью начинается с наших же мыслей. То, как мы размышляем о ситуации, определяет наши чувства, а последние определяют наше поведение. Самодисциплина, владение собой, самоконтроль начинаются с контроля над собственным мышлением. Уверенность в себе и ощущение контроля и есть преимущество человека, имеющего ясную цель. Поэтому одна из главнейших обязанностей – взять собственную жизнь под контроль. Это является фундаментом для построения счастья и успеха в будущем.

Закон причины и следствия гласит, что каждое следствие в нашей жизни имеет причину. Он настолько важен, что был назван железным законом Вселенной. Нет ничего случайного. Мы живем в упорядоченной Вселенной, управляемой строгими законами, и понимание этого играет центральную роль применительно к любому иному закону или принципу. Этот закон настолько прост, что многие не обращают на него внимания. Люди продолжают делать то, что приводит к разочарованию и несчастью, и винят в своих проблемах окружающих.

Наиболее важное применение закона причины и следствия, или сева и жатвы, таково: мысли есть причины, а условия есть следствия. Наши мысли служат главной причиной условий нашей жизни. Изменив качество своего мышления, мы изменим и качество своей жизни. Перемены в нашем внешнем опыте последуют за переменами внутренними. В результате мы пожинаем то, что посеяли.

Закон веры. Все, во что мы горячо верим, становится реальностью. Наши убеждения создают туннель нашего зрения. Они редактируют входящую информацию и отбрасывают то, что не соответствует нашим решениям или убеждениям. Люди с оптимистичным подходом к жизни обычно чрезвычайно подвижны, энергичны. Для них характерны неиспробованные ментальные подходы, позволяющие откликаться позитивно и конструктивно на неизбежные взлеты и падения нашей жизни.

Вероятно, наиболее серьезные ментальные препятствия, которые нам приходится преодолевать, содержатся в ограничивающих убеждениях. Они удерживают нас от совершения новых попыток и зачастую заставляют нас видеть то, что не существует в действительности. Поэтому наши убеждения

должны быть воодушевляющими. Если мы верим достаточно сильно – это становится реальностью.

Закон ожиданий. Он играет необычайно важную роль в достижении человеком выбранных целей и жизненного успеха в целом. Он гласит: все, чего мы ожидаем с уверенностью, становится нами же выполняемыми пророчествами. Другими словами, мы получаем от жизни не то, чего мы хотим, а то, чего мы ожидаем от нее. Наши ожидания оказывают мощное невидимое влияние на наши мысли и поступки, заставляя людей совершать определенные действия, а ситуации – складываться в соответствии с тем, чего мы от них ждали. Для людей, не добившихся успеха, характерны отрицательные ожидания, цинизм и пессимизм, которые не только прогнозируют, но, в значительной мере, предопределяют события, происходящие в будущем. Поэтому надо ждать от себя только самого лучшего. Начав сознательно работать над этим ментальным законом, мы приобретаем силы, не имеющие никаких пределов. Это изменит нашу личность и нашу жизнь.

Закон притяжения гласит, что мы представляем собой живой магнит, привлекая в свою жизнь людей и окружение, находящихся в гармонии с нашими доминирующими мыслями. Подобное притягивает подобное. Этому есть пример в музыке, называемый “принципом симпатического резонанса”. Если в комнате стоят два рояля, и мы берем ноту “до” на одном из них, то на другом рояле эта нота вибрирует с той же скоростью, как и на первом. На основании того же принципа мы будем стремиться познакомиться и поддерживать отношения с теми людьми, которые вибрируют в гармонии с нашими доминантными мыслями и эмоциями. Мы сами создаем свой мир.

Наши мысли – это форма энергии, которая вибрирует со скоростью, определяемой уровнем эмоциональной интенсивности, сопровождающей мысль. Чем больше волнение и страх, тем скорее мысли излучаются вокруг и привлекают похожих на нас людей и сходные ситуации. Как и другие ментальные законы, этот закон нейтрален. Он может помочь, но может и навредить.

Закон соответствия. Этот закон во многом обобщает и объясняет все предыдущие. Он означает, что наш внешний мир – отражение мира внутреннего. В Библии этот принцип гласит: “Итак, по плодам их узнаете их”. Наш внешний мир проявлений соответствует внутреннему миру мыслей и эмоций. Многие пытаются улучшить или изменить некоторые аспекты собственной жизни, пытаясь изменить других людей. Им не нравится отражение их соб-

ственной жизни, которое они видят в зеркале. Поэтому они работают над полировкой зеркала вместо того, чтобы заняться объектом.

Закон ментальной эквивалентности. Он также называется законом ума и может рассматриваться как новая формулировка предыдущих законов. По сути, он гласит, что наши мысли материализуются. С помощью живого воображения и повторения они становятся реальностью. Все происходящее в жизни появляется на свет в форме мысли, именно поэтому их глубина отличает всех, кто добивается успеха.

Закон контроля гласит, что наше отношение к самим себе позитивно в той степени, в какой мы контролируем свою жизнь и, наоборот, негативно, когда теряем над ней контроль или попадаем под контроль иной, внешней силы. В психологии этот закон называется “теорией местоположения контроля”. Обычно считается, что стресс, тревожность, напряженность и психопатические заболевания являются результатом потери человеком чувства контроля или ощущения отсутствия контроля над тем, что для него важно.

Закон причины и следствия гласит, что каждое следствие в нашей жизни имеет причину. Наиболее важное применение закона причины и следствия, или сева и жатвы, таково: мысли есть причины, а условия есть следствия. Наши мысли служат главной причиной условий нашей жизни. Изменив качество своего мышления, мы изменим и качество своей жизни. Перемены в нашем внешнем опыте последуют за переменами внутренними. В результате мы пожинаем то, что посеяли.

Закон веры. Все, во что мы горячо верим, становится реальностью.

Закон ожиданий. Он играет необычайно важную роль в достижении человеком выбранных целей и жизненного успеха в целом. Он гласит: все, чего мы ожидаем с уверенностью, становится нами же выполняемыми пророчествами. Другими словами, мы получаем от жизни не то, чего мы хотим, а то, чего мы ожидаем от нее.

Закон притяжения гласит, что мы представляем собой живой магнит, привлекая в свою жизнь людей и окружение, находящихся в гармонии с нашими доминирующими мыслями. Подобное притягивает подобное. Этому есть пример в музыке, называемый “принципом симпатического резонанса”.

Закон соответствия. Этот закон во многом обобщает и объясняет все предыдущие. Он означает, что наш внешний мир – отражение мира внутреннего. В Библии этот принцип гласит: “Итак, по плодам их узнаете их”. Наш внешний мир проявлений соответствует внутреннему миру мыслей и эмоций.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Чем обусловлено повышение интереса людей к проблеме жизненного успеха и способам его достижения?
2. Как определяется понятие успеха в современной литературе?
3. Охарактеризуйте психологическую сущность понятия жизненной активности человека.
4. Раскройте роль психологии активности человека в достижении им жизненного успеха.
5. В чем состоит особенность древневосточной, в частности, индийской философии?
6. Отметьте характерные особенности дзэн-буддизма.
7. Каковы характерные особенности древнегреческой философии в объяснении психики человека?
8. Что было первым письменным источником психологических знаний на Руси?
9. Назовите основные положения психологических взглядов русских мыслителей.
10. Охарактеризуйте социально-психологические и педагогические взгляды Г.С. Сковороды на человека и его деятельность.
11. Имена каких представителей философской мысли Западной Европы вы знаете и в чем состоит суть их взглядов на человека?
12. Чем интересен феномен “Рерихов”?
13. Какой принцип лежит в основе классификации людей в работах Г. Гурджиева и П.Д. Успенского?
14. Раскройте роль миропонимания человека в достижении им жизненного успеха.
15. Каковы основы научного мировоззрения?
16. Что представляет собой новая современная физическая парадигма на основе физического вакуума?
17. Каковы современные представления ученых о сознании?
18. В чем состоит сущность ментальных законов, действующих во Вселенной? Назовите их.

Рекомендуемая литература

1. *Акимов А.Е., Шипов Г.И.* Сознание. Физика торсионных полей и торсионные технологии // Сознание и физическая реальность. – 1996, Т.1, № 1-2. – С. 66-72.
2. *Акимов А.Е.* Физика признаёт Сверхразум // Чудеса и приключения. – 1996, № 5. – С. 24-27.
3. *Алексеева Л.Ф.* Психология активности личности. – Новосибирск, 1996.
4. *Бернштейн Н.А.* Очерки по физиологии движений и физиологии активности. – М., 1966.
5. *Войно-Ясенецкий В.Ф.* О духе, душе и теле. – Сыктывкар, 1993.
6. *Вернадский В.И.* О науке. Научное знание. Научное творчество. Научная мысль. – Т. 1. – Дубна, 1997.
7. *Гончаренко С.У.* Український педагогічний словник. – К., 1997.
8. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики. – М., 1987.
9. *Гроф С.* Путешествия в поисках себя. – М., 2001.
10. *Коханевич М.* Наука открывает Бога. Синтез науки и божественного учения. – Черновцы, 2000.
11. Краткий психологический словарь / Ред-сост. Л.А. Карпенко; под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – Ростов н/Д, 1999.
12. *Никишина Г. В.* Педагогика успеха: теоретические подходы и практика реализации // Г. В. Никишина, Л. И. Чуприна. // Вестник Омского государственного педагогического университета. Омск – 2006. – № 3.
13. *Науменко Г.М.* Тайны сознания. Путь к здоровью. – М., 2002.
14. *Павлов И.П.* Полн. собр. соч. – М.-Л., 1951, т. 3, кн.2.
15. *Петровский В.А.* Личность в психологии. Парадигма субъектности. – Ростов н/Д, 1996.
16. *Плыкин В.Д.* В начале было слово... или след на воде, – Ижевск, 2000.
17. *Тернер К.* Мы рождены для успеха. – М., 2001.
18. *Тихоплав В.Ю., Тихоплав Т.С.* Физика веры. – СПб., 2002.
19. *Тойч Д.М., Тойч Ч.К.* Второе рождение или искусство познать и изменить себя. – Днепропетровск, 1998.
20. *Трейси Б.* Достижение максимума. – Минск, 2000.
21. *Фомин Ю.А.* Что век грядущий нам готовит? // Терминатор, 1997, № 7-8. – С. 6-7.
22. *Чижевский А.Л.* Космический пульс жизни Земля в объятиях Солнца. Гелиотараксия. – М., 1995.
23. *Тейяр де Шарден П.Т.* Феномен человека. – М., 1987.

Глава II.

ПОТЕНЦИАЛ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Человек сам по себе велик, в нем заложены величайшие богатства, огромнейшие возможности. Именно поэтому древние не пытались приписывать ему какие-то дополнительные сверхъестественные силы и качества, передавать какие-то таинства и секреты. Их целью было способствовать тому, чтобы человек открыл в себе и пробудил скрытые способности души. Они старались, чтобы он освободился от мелких проблем материального мира, от своих страхов и всего того, что могло бы остановить его восхождение по пути мудрости. Они считали, что человек должен проникнуть в скрытую суть вещей и подняться из сокровенного сердца всего сущего до небесных высот, до духовной мудрости.

Во всех древних культурах и цивилизациях существовали системы обучения, называемые *инициатическими*, направленные на пробуждение скрытых возможностей человека. Сегодня мы имеем туманные и довольно стереотипные представления о том, в чем заключалась суть этих систем. Обычно, считалось, что они состояли из рецептов и формул, предписывающих, как лучше жить. Неизвестно, как на самом деле шло обучение, но, по-видимому, пройти этот путь было вовсе нелегко, иначе большинство людей того времени было бы посвященными в это знание. А этого, судя по последующим событиям, не произошло.

2.1. Роль головного мозга в раскрытии полного потенциала человека

2.1.1. Характеристика полного потенциала человека

Современные психологи единодушно утверждают, что потенциал головного мозга человека используется всего лишь на 1-5 %. При этом установлено, что количество потенциальных нейронных связей в одном человеческом мозге больше, чем установленное число атомов во всей известной нам Вселенной. Отсюда следует, что возможности человеческого мозга не ограничены, и каждый из нас имеет колоссальный потенциал развития и совершенствования. Здесь сокрыты огромные резервы и ресурсы, использо-

вание которых позволит раскрыть и использовать потенциал человека во всей его полноте. Ведущая роль в их раскрытии в настоящее время принадлежит психологии. Поэтому не без оснований целый ряд ведущих и авторитетнейших ученых современности высказывают мысль о том, что двадцать первый век будет веком психологии, достижения которой будут способствовать личностному развитию и самосовершенствованию человека.

Продуктивным является изучение этой проблемы в рамках современного ведического подхода, когда *полный потенциал человека означает максимальное использование своих возможностей на всех уровнях жизни – физическом, умственном и духовном. Первый уровень предполагает наличие здорового тела, в котором органы, чувства и нервная система функционируют нормально в согласии друг с другом. Вторым означает способность человека полностью использовать свои умственные возможности, а третий – жить качеством духовного бытия во всех областях его повседневной жизни. Полный потенциал человека означает совершенную координацию между физическим и умственным, умственным и духовным аспектами жизни [10].*

Мы уже знаем, что активность людей зависит от мышления. Многие великие мыслители сходились в том, что каждый из нас представляет собой то, о чем он думает. Соломон говорил: “Каковы мысли человека, таков и он сам”. Будда утверждал: “...то, что мы собой представляем, является результатом того, что мы когда-то подумали”. Марк Аврелий писал: “Жизнь человека представляет собой то, что сделали из неё его мысли”. Таким образом, мы становимся такими, каково содержание нашего мышления. Каждый из нас становится именно таким, каким он запрограммировал себя в своем сознании, каким он хочет стать.

Итак, мышление – основа действия, но что является основой мышления? Чтобы мыслить, мы должны, по меньшей мере, быть. Как отмечает современная ведическая наука, Бытие или Единое Поле Сознания - это основа всего жития, оно является основой мышления, а мышление – основа действия. Точно так же, как без сока не было бы никакого корня и никакого дерева. Если мы позаботимся о соке, расцветает все дерево. Подобным образом, если мы позаботимся о Бытии, расцветет вся область сознательной жизни.

Безграничная область Бытия, как утверждают представители этого направления знаний, простирается от непроявленного, абсолютного, вечного состояния до грубых, относительных, постоянно меняющихся состояний и

явлений жизни точно так же, как океан простирается от вечного безмолвия в своей глубине до огромной активности непрерывно движущихся волн на своей поверхности. Одна грань – вечно безмолвная, неизменная по своей природе, другая – активная и постоянно меняющаяся. Первая представляет абсолютное состояние Бытия, а вторая – его относительную фазу. Бытие вечно неизменно в абсолютном состоянии и вечно изменчиво в своих относительных состояниях. Вся область жизни, от индивидуума до космоса, есть не что иное, как выражение вечного, абсолютного, неизменного, вездесущего Бытия в относительных, вечно изменяющихся фазах существования.

Современная ведическая наука утверждает, что искусство жития – это способность дополнения и усиления индивидуальной жизни мощью абсолютного космического Бытия. Каждый человек способен познать огромную глубину абсолютного Бытия, дополняя и усиливая тем самым индивидуальную жизнь жизнью вечного космического Бытия. У каждого индивидуума есть возможность обрести мощь безграничного, вечного, абсолютного Бытия и стать настолько сильным, насколько это возможно для человека. Использование своего полного потенциала требует, чтобы поверхностное качество относительной жизни дополнялось той силой, которая покоится в глубине океана Бытия. Это означает, что относительная жизнь должна дополняться абсолютным состоянием жизни. Искусство использования полного потенциала, в основном, заключается в дополнении волны индивидуальной жизни мощью океана Бытия.

Жизнь в своей относительной фазе вечно изменяется, что лишает ее стабильного статуса. Жизнь в абсолютном состоянии стабильна. Искусство использования полного потенциала заключается в создании гармонии между абсолютным и относительным. Следовательно, чтобы использовать свой полный потенциал, необходимо сделать свой первый шаг – влить стабильность в постоянно изменяющиеся фазы относительной жизни. Когда ум обретает стабильность, и она сохраняется во время всей активности и действий ума, то все поле активности наполняется силой неизменного абсолютного Бытия. Оно составляет основу использования полного потенциала человека, усиливая и обогащая постоянно изменяющиеся фазы относительного существования.

При этом задача психологии заключается в том, чтобы:

1. Делать ум сильным.
2. Увеличивать сознательную способность ума.

3. Давать человеку возможность использовать весь свой умственный потенциал.

4. Развивать техники, посредством которых можно реализовать все скрытые способности ума.

5. Приносить каждому индивиду больше удовлетворения, мира и внутреннего счастья, возросшую эффективность и созидательность.

6. Развивать способность к концентрации, наряду с возросшими силой воли и способностью поддерживать внутреннее равновесие и мир, даже в процессе внешней активности.

7. Развивать уверенность в себе, терпимость, ясное мышление и большую силу мысли.

8. Утверждать ум в вечной свободе и мире при любых обстоятельствах [10, с. 252].

2.1.2. Индивидуальное сознание и головной мозг человека

Наши представления о человеке до конца не оформлены. Мы не знаем, откуда он появился, что из себя представляет. Д. Радьяр в своей книге “Планетаризация сознания” пишет: “Жизнь зависит в большей степени от энергии, заключенной в материальных атомах. Таким образом, вкратце, полностью индивидуализированный человек действует как материя, как жизнь и как индивидуализированный разум” [16, с. 176]. Получается, что жизнь – это энергия, заключенная в материальных атомах. Мир жизни мы относим к клеткам и организмам, включая человеческие тела. Человек есть одновременно материальный объект, то есть биологический организм и обширное поле сознания.

Убеждение, что сознание присуще только живым организмам и что оно требует высокоразвитой центральной нервной системы, составляет основной постулат материалистического и механистического мировоззрения. При этом оно рассматривается как продукт высокоорганизованной материи – центральной нервной системы – и как феномен физиологических процессов в головном мозге. Этот вывод основывается на большом числе наблюдений в клинической и экспериментальной неврологии и психиатрии, которые указывают на тесную связь между различными аспектами сознания и физиологическими или патологическими процессами в головном мозге – такими, как травмы, опухоли или инфекция. С. Гроф по этому поводу утверждает: “Эти

наблюдения, без всякого сомнения, демонстрируют, что существует тесная связь между сознанием и головным мозгом. Однако они не обязательно доказывают, что сознание является продуктом мозга” [6, с. 28].

В течение долгого времени мозг считался тем местом, где обитает наш разум, без которого мы не были бы разумными существами. Недавно открытые факты поколебали это представление. Несколько пациентов, лишившиеся одного или даже части второго полушарий головного мозга, сохранили способность действовать и рассуждать. Об этом же говорят и наблюдения хирургов над множеством раненых с абсцессами лобных долей головного мозга. Они, как правило, не сопровождаются сколько-нибудь заметными изменениями психики или расстройствами высших мыслительных функций. Это дает основание считать что разум – это невидимый контролирующий центр, а мозг – его физический агент и символ. Разум, будучи значительнее и могущественнее мозга, при некоторых обстоятельствах принимает на себя и выполняет функции мозга, в дополнение к своим собственным.

Об этом в начале XX века писал В.Ф. Войно-Ясенецкий, врач-нейрохирург и митрополит Лука в одном лице. Ему принадлежит мысль, что у человека два вида сознания – обыкновенное (феноменальное), использующее пять органов чувств и трансцендентное, использующее сверхспособности мозга, тончайшую интуицию, ясновидение, способности особого, мистического знания неизвестной пока природы. В своей богословской работе “О духе, душе и теле”, публикация которой была долгое время запрещена на Родине, этот, в свое время много практикующий врач-хирург, обобщает мысли современников о головном мозге человека и его функциях.

Он излагает основные идеи философии Анри Бергсона, который предложил совершенно новый путь к познанию жизни. “Мозг, – говорил А. Бергсон, – не что иное, как нечто вроде центральной телеграфной станции: его роль сводится к “выдаче сообщения” или к выяснению его. Он ничего не прибавляет к тому, что получает. Все органы восприятия посылают к нему нервные волокна; в нем помещается вся моторная система, и он представляет собой центр, в котором периферическое раздражение вступает в отношение с тем или иным моторным механизмом. При бесчисленном множестве таких соединений мозг имеет возможность бесконечно видоизменять реакцию, отвечающую на внешнее раздражение, и действует, как своего рода коммутатор. Нервная система и, в особенности мозг, не аппарат чистого представления и познания, а лишь инструменты, предназначенные к действию” [8, с. 40].

Как это не поразительно, но эти ошеломляющие мысли великого метафизика почти полностью совпадали с учением о высшей нервной деятельности, созданной нашим гениальным физиологом И.П. Павловым. Можно даже сказать, что незадолго до И.П. Павлова Анри Бергсон предвосхитил чистым философским мышлением сущность его учения, построенного экспериментальным путем по методу изучения условных рефлексов головного мозга. По представлениям физиологов деятельность сознания, т.е. психическая деятельность, должна быть представлена, как колоссально-сложная система безусловных и условных рефлексов, прежде возникших и постоянно вновь образующихся: как огромная цепь восприятий, приносимых рецепторами в мозг, подвергающихся в нём анализу для выработки ответной реакции.

В связи с этим становятся понятными слова И.П. Павлова: “С точки зрения условных рефлексов большие полушария представляются как комплекс анализаторов, имеющих задачу разложить сложность внешнего и внутреннего мира на отдельные элементы и моменты и потом связывать все это с многообразной деятельностью организма. На мозг, таким образом, возлагается грандиозная задача анализировать все эти раздражения и отвечать на них соответствующими реакциями”. Громадное значение имеют возглавляемые им исследования в области физиологического значения лобных долей мозговых полушарий. Они считались доселе важнейшей частью головного мозга, центрами психической деятельности, органом мышления, даже “седалищем души”. Но Павлов не нашел в них “никаких особенно важных приборов, которые устанавливали бы высшее совершенство нервной деятельности”, и кора этих передних долей больших полушарий, по его мнению, как и все другие отделы коры, представляют собой сенсорную область.

Эти выводы подтверждают и результаты современных научных исследований. Так, на основе многочисленных экспериментов к интересным выводам пришел в своей работе А.В. Бобров. Он, как и многие другие современные учёные утверждает, что в основе механизма сознания лежат полевые информационные взаимодействия, и приводит следующие основания для такого утверждения:

- современными научными методами в коре головного мозга не обнаружены центры мышления и памяти, а также специфические структурообразования, регулирующие функции мышления и памяти;
- механизм реализации мышления и памяти неизвестен;

- мышление и долговременная память не могут быть реализованы на пути распространения нервных импульсов по нейронным сетям головного мозга, поскольку скорость перемещения потенциала действия вдоль нервного волокна и время синаптической передачи не обеспечивает реально существующее быстрое действие механизмов мышления и памяти. Такое быстрое действие при переносе, запоминании и извлечении из памяти ничем не ограниченных объемов информации может осуществляться только на полевом уровне;

- биологические системы обладают материальной основой для реализации механизма сознания на полевом уровне. Исходящее из них излучение несёт сложную информацию и имеет торсионную природу [4, с. 58].

Информационно-энергетическое образование не может в физическом мире проявиться без материального посредника. Таковым является головной мозг человека, об этом говорит и его химический состав. Так, серое вещество мозга на 81-87 %, а белое на 67-74 % состоит из воды (остальное, в основном, жиры, зола составляют чуть меньше 3 %). Научкой установлено, что вода лучше всего поддаётся энергетическому воздействию и его передаче (энергетической структуризации и т.п.).

Все органы чувств имеют такие приспособления, которые реагируют на самые разнообразные физические стимулы (свет, звук, запах, вкус, ощущение). Эти стимулы уже в органах чувств превращаются в энергетические сигналы, которые обрабатываются в головном мозге человека (материальный аналог сознания). В соответствующих участках коры эти сигналы образуют “банки памяти”. Другими словами информация записывается на материальный носитель – мозговые структуры коры головного мозга. Кроме того, она существует и как информационно-энергетическое образование в полевой форме жизни. С “записанных” материальных структур информация легко считывается и обрабатывается. Если соответствующие участки мозга повредить, то исчезает посредник, и имеющуюся информацию невозможно воспроизвести (вспомнить). Но информация об этом сохраняется в энергетических структурах сознания и может быть воспроизведена, например, с помощью гипноза.

Мыслительный процесс – это особый энергетический процесс, идущий в противоположных направлениях – из вакуума в трехмерный мир и наоборот. Именно он и представляет “электрический ток”, который заставляет “светиться” сознание, каждого человека. В связи с этим человек постоянно находится в мыслительном потоке, и это нормальное, “рабочее” состояние

человеческого сознания. Следует понять, что мозг и информация, записанная на его жидкокристаллических структурах обо всей нашей жизни (в основном, банки памяти) служат нам всего лишь в течение нынешней жизни. С каждой новой жизнью мы должны вновь зарабатывать обычное сознание. Информация о предыдущих жизнях существует в сжатом информационно-энергетическом виде в особых структурах полевой формы жизни и легко «вспоминается» с помощью особых техник (холотропная терапия, гипноз, дианетика и др).

Все сказанное выше позволило ученым уподобить сознание единому полю с энергетическими характеристиками, которые уникальны для данной деятельности. Это поле содержит такое количество ячеек или человеческих индивидуумов, предметов и других составляющих, которое определяется суммой вовлеченных в эту деятельность понятий, действий, переживаний. Поэтому важной функцией сознания является – посылать и принимать электрические излучения или волны мыслей. Мысль – это энергия [12]. С точки зрения физики мысль отличается от излучения гигантских радиостанций только величиной потока. Тем не менее, её возможности несравненно более широки, так как ни один видимый объект не может начать свое существование без мысли. Невидимый процесс мышления предшествует возникновению видимого результата.

Видимый конечный продукт, несмотря на все участие физических усилий, есть всего лишь кристаллизация первоначального сознания, а затем и мысли, которая воплотила этот продукт в жизнь. Линкольн Баррнетт подвёл итог воззрениям философов и ученых от древнегреческого Демокрита до Альберта Эйнштейна таким образом: “...вся объективно существующая вселенная из материи и энергии, атомов и звезд, существует только как конструкция сознания, сооружение символов, которому придали форму органы чувств человека”. Так, первая электрическая лампочка была, в реальном смысле, проявлением сознания Эдисона. Если говорить точнее, это была проекция его внутреннего представления в окружающую среду. Как только его современники увидели или узнали о его открытии, тем самым, осознав его, электрический свет нашел широкое применение. Таким образом, сознание есть внутренний предшественник внешнего проявления или выражения. Используя пример Эдисона, можно сказать, что физическое выражение индивидуального сознания служит, в свою очередь, стимулом изменения сознания групп людей, а затем и масс, путем процесса, который можно

назвать перекрестным культурным опылением, идущим посредством обучения.

Излучения мозга не знают никаких ограничений во времени и пространстве. Телепатические опыты, проводившиеся повсюду в мире, доказали, что ни самая толстая стена, ни огромное расстояние не являются препятствием для мысли. Для того чтобы проверить теорию, что все мы являемся миниатюрными передающими и принимающими информацию радиостанциями, людям с высокой степенью восприимчивости мысленно посылались сложные сообщения на большие расстояния. Они понимали и записывали их с удивительной четкостью. Специально обученные или прирожденные медиумы могут реагировать на внушение, переданное с помощью мысли на большое расстояние таким образом, как будто это им сказал человек, стоящий рядом.

С 1950 года доктор В.Х. Тенхаев из Утрехтского университета (Голландия) и его команда специалистов по телепатии находят потерявшихся детей, пропавшие вещи, преступников и домашних животных. По сведениям этого уважаемого и всемирно известного ученого, некоторые из одаренных людей могут “видеть” прошлое и будущее так же ясно, как и настоящее. Они могут описать события, происходящие далеко от данного места и о которых никто не знает. Они могут весьма глубоко “знать” человека, которого они никогда не видели, подержав какую-то принадлежащую ему вещь. Они помогают своему правительству распутывать некоторые дела, связанные с контрабандой и шпионажем.

Хорошо известно воздействие человеческого сознания на собак и других животных. Зафиксировано множество случаев, когда животные проделывали огромный путь, чтобы найти своих хозяев. В течение многих лет ученые наблюдали, как животные отражают сознание своих владельцев и других людей. Есть и другие примеры из жизни людей, демонстрирующие этот принцип. Наблюдения показали, что боль, которую испытывает один из близнецов в результате операции или несчастного случая, часто передается в то же самое время другому близнецу, находящемуся за тысячи миль и совершенно не знающему о причине своих ощущений.

Еще один известный феномен – когда двое или более людей, находящихся в разных местах, удаленных друг от друга, одновременно и вполне независимо делают одно и то же открытие. Они просто были настроены на одну и ту же частоту волн, излучаемых и принимаемых мозгом. Бывает также, что необразованные люди, как бы из воздуха, подхватывают идеи или открывают глубокие истины, которые ускользнули от так называемых “вели-

ких мыслителей”, чье сознание было обусловлено ортодоксальными представлениями. Примеров этому также предостаточно.

Все это позволяет сделать вывод, что сознание – это бесконечный континуум, окружающий весь наш мир, включая всех людей, животных и все объекты неживой природы. В этом гигантском поле движущихся волн каждое существо имеет свою частоту или свою индивидуальность. Академик А.Е. Акимов по этому поводу пишет: “Индивидуальное сознание как функциональная структура включает в себя не только собственный мозг, но и структурированный в виде торсионной вычислительной машины физический вакуум в пространстве около мозга, то есть является своеобразным биокомпьютером” [1].

Таким образом, человек состоит из двух основных составляющих: физического тела и сознания. То и другое имеют очень сложное, но гармонично отлаженное и сбалансированное строение. В дальнейшем мы будем использовать два значения понятия сознания. Первое представляет собой энергоинформационное поле человека, которое в дальнейшем будем называть “полевой формой жизни человека”. Второе включает в себя сумму жизненных проявлений и умственную деятельность человека, которое в дальнейшем будет называться индивидуальным или обычным состоянием сознания человека. Это жизненный опыт, приобретенный за одну человеческую жизнь плюс обычная умственная деятельность человека в обучении, общении и труде. Обычное состояние сознания является функцией его головного мозга.

Наше обычное сознание формируется тем, что мы знаем. В свою очередь, все наши знания проистекают из познания, которое происходит посредством следующих процессов:

- обучение (концентрация);
- наблюдение (бессознательное наблюдение и подражание);
- слушание;
- чувствование;
- другие процессы.

Даже кратковременный период познания изменяет запись нашего мозга. Если мы чему-то научились, то сделали это навсегда, хотя, возможно, не используем это знание или сознательно забыли о нем. Поэтому более раннее обучение проникает глубже того, что было получено позже. Например, привычка общаться на родном языке затрудняет овладение иностранным языком. Даже после того, как приобретено умение использовать новый язык, человек склонен прибегать к более знакомому языку, когда контроль со стороны

сознания ослаблен. По аналогии подсознание воспроизводит окружающие условия и переживания с удивительным постоянством. Это объясняет, почему детство оказывает решающее воздействие на то, кем мы являемся и что делаем в дальнейшей жизни. Последующее обучение также может иметь далеко идущие последствия.

Познание может происходить и другими способами. Когда человек делает открытие или изобретение, он пробивается к источнику информации, которая не содержится ни в какой библиотеке или записи мозга другого человека. Очевидно, он вступает в экстрасенсорный контакт с Высшим Разумом или Абсолютом, контролирующим сферу деятельности людей.

2.2. Резервы головного мозга и сила мысли

Доказано, что уровень интеллекта и творческих способностей находится в прямо пропорциональной зависимости от качества и количества стимулов, которые получает наш мозг. Подобно любому мускулу, чем больше и чаще мы используем свой “творческий мускул” или мозг, тем сильнее он становится. По мере того, как мы изучаем какой-то предмет, в голову приходят новые идеи. Это связано с тем, что мы лучше разбираемся в материале и все глубже проникаем в суть проблем. Можно с уверенностью сказать, что чем больше мы читаем, тем чаще мы заставляем свой мозг работать, а, следовательно, тем более развитое воображение имеем. Чтение и осмысление прочитанного будит воображение, и оно становится более развитым, поскольку мы упражняем его.

Каждый из нас может достигнуть определенного уровня мастерства, по меньшей мере, в одной из областей жизни. Эта способность быть одаренным, заложенная потенциально во всех нас, вполне доступна каждому, и мы только должны найти способ, как воплотить её в реальность. Многие философы, поэты, писатели, ученые, художники и музыканты признавались, что они не могут объяснить, каким образом к ним приходят их творческие идеи. Это позволяет сделать вывод, что вдохновение обозначает какую-то информацию, идущую из сверхсознания, то есть из той части разума, которая контактирует с более широким миром, чем наше сознание.

2.2.1. Резервы головного мозга

У современных ученых нет сомнений в том, что головной мозг человека таит в себе огромные резервы. Мы только начали осознавать, что он является биологическим суперкомпьютером и что сегодня мы лишь стоим на пороге открытия тех удивительных способностей, которыми он обладает. И самое первое, что нам предстоит сделать, это изучить, каким образом наш мозг функционирует. В коре головного мозга более десяти биллионов нервных клеток, расположенных в определенном порядке. Предполагается, что в каждый данный момент в нашем мозге происходит от 100000 до 1 миллиона химических реакций.

Учеными было проведено сравнение между человеческим мозгом и одним из самых больших компьютеров в мире под названием “Крей”. При этом было установлено, что для решения одной и той же задачи компьютер, при условии, что он будет осуществлять 400 миллионов действий в секунду, должен работать сто лет, в то время как мозг может совершить ту же работу за одну минуту. Наш мозг состоит из десяти биллионов постоянно функционирующих частей и способен воспринять десять новых фактов в секунду. Было подсчитано, что человеческий мозг может накопить информацию, приблизительно равную ста триллионам слов, и что каждый из нас использует лишь небольшую часть этого богатства.

Все ученые, занимающиеся наблюдением за человеческим мозгом и его деятельностью, согласны с тем, что люди пока даже не коснулись поверхности этого удивительного чуда. В нем, как дуб в желуде, спят грандиозные силы, которые со временем проснутся и примутся за работу. Так, работа Роджера Сперри в 1960-х годах, заслужившая Нобелевскую премию в области физиологии, открыла новые замечательные подходы к пониманию принципов работы человеческого мозга. Позже некоторые особенно плодотворные идеи получили дальнейшее развитие. Например, открытие того, что две части мозга эффективно действуют как две самостоятельные системы, изменили наше понимание человеческого мышления и поведения. Установлено, что мозг использует оба полушария по-разному, в зависимости от задачи и обстоятельств.

Теперь общепризнано, что левая половина мозга отвечает за логические операции, счет, установление последовательности. Левое полушарие, в основном, руководит следующими видами умственной деятельности: математика, языки, логика, анализ, письмо и другие аналогичные виды деятельности. Это логический, линейный, конкретный и практичный мозг. Он ответственен за рассуждения, анализ, расчеты и обработку фактов. Правое полу-

шарие совсем другое. Оно контролирует инициативу и творчество, воображение, восприятие цвета, музыки и чувство ритма, мечты. Правую половину характеризует целостное восприятие, она имеет дело со всеми аспектами идеи или ситуации одновременно, поэтому она мыслит образами. Это артистичная, абстрактная сторона мозга, наделенная воображением. Левое полушарие стимулируется интенсивным, логическим, линейным представлением информации. Правое полушарие лучше обрабатывает информацию в состоянии расслабленности. Оно использует так называемый холистический метод восприятия информации. В таблице 2.1. приведены функции левого и правого полушария головного мозга [11, с.16].

Таблица 2.1

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ	ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ
обработка только одного фрагмента информации	интеграция в единое восприятие многих данных
линейная обработка информации	образное мышление
последовательные действия	знание без четких определений
письмо	рассмотрение решения в целом
анализ	рассмотрение сходства
связь идей	интуиция
абстракция	озарение
формирование категорий	внутреннее чувство
логика	синтез
рассудочность	визуализация
суждение	зрительная память
математика	распознавание образов
вербальная память	привязка вещей к настоящему
использование символов	

Почти всё время оба полушария работают вместе, разделяя обязанности и объединяя потоки мыслей. Многие важнейшие творческие открытия в истории человечества были сделаны благодаря использованию обоих полушарий головного мозга. Так, Леонардо да Винчи был не только прекрасным математиком, но ещё владел многими языками, обладал развитым логиче-

ским и аналитическим мышлением, великолепно пользовался воображением, чувствами цвета, ритма и формы. Альберт Эйнштейн открыл свою теорию относительности, когда воображал, что он несётся сквозь космическое пространство на луче света. Идеи приходили к нему в виде картин и образов, которые он потом формулировал словами.

В 50-е – 60-е годы в Болгарии психологом Г. Лозановым проводились интенсивные исследования процесса, с помощью которого люди учатся и записывают информацию. Учёный был заинтригован примерами “сверхобучения”, наблюдаемыми в мире. Так известно, что мусульманские студенты перед поступлением в любой мусульманский университет запоминают и цитируют весь Коран, книгу объёмом с Новый Завет. При этом он установил, что быстрое обучение происходит именно тогда, когда обе части мозга работают в гармонии друг с другом. Во время его экспериментов группы учеников рассказывались в расслабленном состоянии с закрытыми глазами, и комнату наполняла мягкая музыка. Инструктор зачитывал списки слов на иностранном языке, повторяя их различными способами. С помощью этого метода студенты обучались с удивительной скоростью. Они запоминали 98% того, что им преподавали. К сожалению, подобные результаты не были подтверждены при использовании этого метода другими авторами.

Все ученые, занимающиеся наблюдением за человеческим мозгом и его деятельностью, согласны с тем, что люди пока даже не коснулись поверхности этого удивительного чуда. В нем, как дуб в желуде, спят грандиозные силы, которые со временем проснутся и примутся за работу. Так, работа Роджера Сперри в 1960-х годах, заслужившая Нобелевскую премию в области физиологии, открыла новые замечательные подходы к пониманию принципов работы человеческого мозга. Позже некоторые особенно плодотворные идеи получили дальнейшее развитие. Например, открытие того, что две части мозга эффективно действуют как две самостоятельные системы, изменили наше понимание человеческого мышления и поведения. Установлено, что мозг использует оба полушария по-разному, в зависимости от задачи и обстоятельств.

Теперь общепризнано, что левая половина мозга отвечает за логические операции, счет, установление последовательности. Левое полушарие, в основном, руководит следующими видами умственной деятельности: математика, языки, логика, анализ, письмо и другие аналогичные виды деятельности. Это логический, линейный, конкретный и практичный мозг. Он ответственен за рассуждения, анализ, расчеты и обработку фактов. Правое полу-

шарие совсем другое. Оно контролирует инициативу и творчество, воображение, восприятие цвета, музыки и чувство ритма, мечты. Правую половину характеризует целостное восприятие, она имеет дело со всеми аспектами идеи или ситуации одновременно, поэтому она мыслит образами. Это артистичная, абстрактная сторона мозга, наделенная воображением. Левое полушарие стимулируется интенсивным, логическим, линейным представлением информации. Правое полушарие лучше обрабатывает информацию в состоянии расслабленности. Оно использует так называемый холистический метод восприятия информации.

Недавно в изучении головного мозга был обнаружен ещё один огромный нетронутый потенциал. Установлено, что верхняя часть мозга, называемая по-разному: “сознательным” мозгом, “интеллектуальным” мозгом, занимается, прежде всего, интеллектуальной деятельностью, и когда мы говорим о левом и правом полушариях головного мозга, то имеем в виду именно его. Люди способны сознательно ухватить лишь очень маленький кусочек информации, которую предлагает нам мир. Сознание весьма ограничено и способно сохранить следы максимум семи переменных или единиц информации в любой момент времени. Оно непрерывно сортирует получаемые впечатления и выполняет четыре важнейших функций: идентификация входящей информации, ее сравнение, анализ и принятие решений. В каждый данный момент времени сознание может работать только с одной мыслью.

Нижний мозг, именуемый “подсознательным” мозгом, “инстинктивным” или “эмоциональным” мозгом, руководит всеми ежедневными видами деятельности, о которых практически не заботится наш сознательный мозг. Подсознание – это жизнеобеспечивающие процессы организма, результат прошлого опыта, того, что человек не замечает в настоящий момент. Таким образом, оно является значительно более осведомленным, чем сознание. Подсознание представляет собой огромный банк данных. Его мощь практически ничем не ограничена. В нем сохраняется все, что с человеком происходит. Функциями подсознания являются хранение и выдача информации. Оно постоянно проверяет, действуем ли мы в точном соответствии с тем, как запрограммированы, или допускаем какие-то нарушения.

Наглядно представление о структуре взаимодействия мозга и потоков информации, сознания и подсознания может дать рис. 2.1.

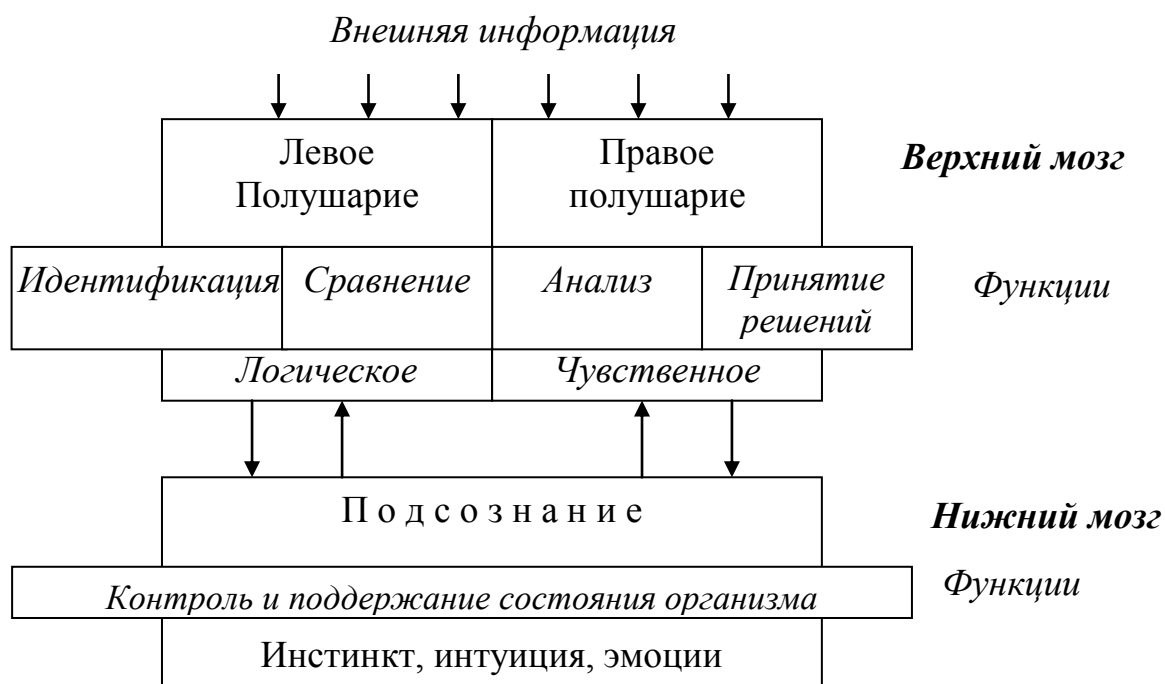


Рис. 2.1. Взаимодействие сознания и подсознания

Человек должен научиться пользоваться мощностью своего подсознания, освоить методы его активизации. Для этого необходимо знать, как оно устроено и как работает. Сознание может заставить подсознание принести ту или иную информацию, классифицированную в клетках памяти. Но между ними находится некий препятствующий “шлюз-блокиратор”, блокирующий информацию, принесенную подсознанием. Сознательный рассудок может концентрироваться только на одной идее и не может копаться в подсознании. Подсознание имеет память, но не имеет разума, иначе многие ячейки памяти были бы искажены. “Шлюз-блокиратор” пропускает лишь одну мысль. Но он не мешает проходить информации в подсознание, где она хранится в блоках долговременной памяти. Подсознание субъективно, оно не думает и не делает выводов, а просто подчиняется командам, которые получает от сознания. Можно сказать, что сознание командует, а подсознание подчиняется. Исходя из результатов многочисленных экспериментальных исследований, мы уже знаем, что верхний мозг имеет возможность программировать деятельность нижнего и что с помощью наших мыслей, слов, внушения и самовнушения можно воздействовать на мотивацию, силу воли и другие определяющие характеристики человека.

Если прибегнуть к аналогии, сознание можно уподобить невидимому программисту, который знает все правила, относящиеся к специфическим видам человеческой деятельности. Сознание запечатлевает в мозге, который действует подобно мощнейшему компьютеру, те знания, которые необходимы человеку в каждый данный момент. Сознательный уровень нашего существования, подобно верхушке айсберга, содержит незначительную часть имеющихся знаний. Подсознание, подводная часть нашего мозга, представляет собой весь личный опыт нашей жизни, всё, что мы когда-либо узнали, испытали, сделали, чувствовали и думали. Таким образом, можно утверждать, что благодаря подсознанию, “наше прошлое всегда с нами, будучи постоянно изменяемо настоящим, или осознанным уровнем нашего сознания, чтобы осуществлять наше будущее”.

В научной литературе мы встречаем утверждение, что неосознаваемая деятельность мозга содержит три группы явлений [12, с. 266]:

1. Бессознательное (досознательное) – витальные (биологические) потребности в пище, воде, продолжении рода и прочие врождённые побуждения.
2. Подсознание – всё то, что было осознаваемым или может стать таковым в определённых условиях. Сверх – Я, действующее изнутри.
3. Творческое начало в деятельности мозга представлено механизмами сверхсознания.

Подсознание и бессознательное постоянно оказывают влияние на наше мышление и поведение. Сознательное обучение, обычно путем повторения, постоянно проникает в подсознание и оттуда в безграничное бессознательное. Подсознание – это область действия закона притяжения, своеобразная станция, посылающая ментальные сигналы, вибрации и мыслительную энергию. Как только человек начинает верить в возможность осуществления какого-то действия, то подсознание начинает работу как передатчик ментальной энергии, в результате чего притягивает людей и обстоятельства, гармонично соответствующие новым доминантным мыслям. И чем эмоциональнее отношение к чему-то конкретному, тем скорее подсознание подскажет, что можно сделать для воплощения желаемого в реальность.

Подсознание реагирует на внушение. Поэтому, если мы концентрируем наше сознательное внимание на одной мысли, то мы увеличиваем мощь внушения и с его помощью можем проникнуть в подсознание. Поэтому размышления о новой цели воспринимаются подсознанием как команда. Оно начинает корректировать слова и поступки таким образом, чтобы они рабо-

тали на достижение цели и желаемого результата. При этом действуют, по мнению Б. Трейси, такие два закона:

Во-первых, закон концентрации, который гласит: все, о чем человек размышляет, увеличивается в размерах. Успех и счастье дается тем людям, которые вырабатывают способность целиком сосредоточиться на чем-то одном и не оставлять это без внимания до тех пор, пока процесс достижения запланированного или задуманного не будет завершен.

Во-вторых, закон подстановки, который является расширением закона контроля. Он утверждает, что сознание в каждый момент времени может удерживать только одну мысль и поэтому можно производить замену одной мысли на другую. Используя при этом принцип выталкивания, можно вполне сознательно и целенаправленно заменить негативные мысли позитивными [18, с. 114-116].

Чтобы научиться ясно и точно мыслить, необходимо понять следующее:

1. Мозг необходимо контролировать, направлять на достижение созидательных конструктивных целей.

2. Мозг может служить достижению деструктивных целей, он может разрушать и уничтожать, если его не контролировать.

3. Мозг обладает властью над всеми клетками тела. Он может заставить каждую клетку работать правильно или нарушить нормальное выполнение клеткой ее функций.

4. Все достижения человека являются результатом мысли. Роль, играемая телом, вторична, а во многих случаях тело вообще выступает только вместилищем мозга. Поэтому надо научиться делать мысль конструктивной и сильной.

5. Величайшие достижения человечества обычно являются результатом идей, созданных мозгом одного человека и претворенных в действительность другими людьми.

6. Большинство мыслей, созданных умами людей, не являются точными, скорее, это просто мнения, часто поспешные и поверхностные.

2.2.2. Сила мысли и слова

Из всех энергий, которые существуют в Космосе, самой могущественной энергией, обладающей как созидательной, так и разрушительной силой, является мысль. Человек как мыслящее существо пользуется в течение всей

жизни этой великой силой, не понимая ни значения, ни последствий своего мышления как для него лично, так и для всего Мироздания. Её могущество состоит в том, что она приводит в действие и движение стихийные силы природы, которые сами по себе неподвижны и инертны и требуют для приведения их в действие толчка, который дается им мыслью человека [20, с. 57]. Поэтому наша судьба в значительной мере определяется нашими мыслями. Мир вокруг нас таков, каким мы его мысленно представляем. Наши жизненные ситуации и окружающая обстановка – это не что иное, как материализация наших мыслей. Ограниченность мыслей влечет за собой ограничение наших возможностей. Любая мысль, которая рождается в нашем сознании, в конце концов, реализуется.

Что мы знаем о мысли? Вот как её характеризуют в философских, научных трудах: Мы такие, какие у нас мысли. Мысль творит формы и образы. Энергия следует за мыслью. Мысль – реальная сила; она есть драгоценный магнит и мощная стрела. Мысли текут, как вода в реке, “Я” неизменно. Настоящее – реальная мысль, через миг она уже в прошлом. Мысль есть информация. Мысль – это волны энергии. Направленная и частично сконцентрированная (сконденсированная) мысль может передвигать предметы. Есть бесспорные доказательства влияния мысли на физиологические процессы, происходящие в живых организмах, и даже на весьма больших расстояниях (известен феномен передачи мысли на расстояние).

Исследования энергии мысли начали проводиться учёными в середине 30-х годов XX века. К тому времени были получены первые снимки мысли как энергетического явления, исследованы закономерности влияния этой энергии. Наиболее успешно эта работа шла в Америке. Так, профессора Рейн и Макдугал работали над передачей мысли на расстоянии. В течение нескольких лет было установлено, что для этого люди не должны обладать какими-то феноменальными способностями, они могут действовать в пределах разума и воли. Интересными были опыты доктора Аниты Мьюль. С помощью аппарата, улавливающего тончайшие пульсации сердца, она установила, что высокая мысль чрезвычайно повышала напряжение и утончала вибрации, тогда как мысль обиходная сразу же их понижала. Это говорит о том, что существует некое влияние качеств мысли на общее физиологическое состояние человека. При этом бывают в прямом смысле слова легкие и тяжелые мысли и чувства. Древнегреческие философы говорили о сгустках мыслей и чувств, которые витают в воздухе и могут влиять на жизнь людей и даже на неодушевленные предметы.

Волны, излучаемые мозгом, если они не претерпят каких-либо изменений, направляются каждым индивидом подходящему принимающему сознанию с тем, чтобы возбудить соответствующий отклик. Все происходящее подвергается воздействию не только сознания заинтересованных сторон, но также и сознания посторонних людей. Так, сообщения о преступлениях и кинофильмы, им посвященные, только усиливают в сознании людей представление о вездесущем зле и порождают новые преступления. Нынешнее положение с подростковой преступностью четко отражает этот принцип. Подсознание всегда вырабатывает заверченный цикл или целое. Оно из всех сил будет стремиться к осуществлению ожидаемого. Его работа не будет закончена, пока человек, настроенный на несчастный случай, не попадет в него сам или пока это не случится с кем-нибудь из близких людей. То же самое справедливо в отношении сознания, настроенного на успех, на встречу с препятствиями или для любого другого типа сознания.

Вот почему эзотерика всегда утверждала, что контролировать свои мысли чрезвычайно важно, так как мысль материальна. И как легкомысленно мы всегда относились к этому предупреждению. Может быть, наука заставит нас обратить внимание на свои слова и мысли? Мысли проносятся в мозге очень быстро, и сначала трудно их выразить. А наш речевой аппарат, напротив, работает медленно. И если мы сможем начать “редактировать” свою речь, прислушиваясь к тому, что собираемся сказать, и не позволять себе произносить ничего негативного, тогда мы овладеем искусством управлять своими мыслями.

Произносимые нами слова обладают громадной силой, хотя многие из нас не понимают всей их важности. Слова – основа всего, что мы регулярно воспроизводим в своей жизни. Мы постоянно что-то говорим, но делаем это небрежно, редко задумываясь о содержании и форме наших высказываний. Мы не обращаем внимания на то, какие слова выбираем. И оказывается, что большинство из нас использует отрицательные формы. А следовало бы всегда помнить о том, что “словом можно убить, словом можно спасти, словом можно полки за собой повести!”.

Каждое слово, каждый звук, произносимый нами, каждая мысль, излучаемая нами, искажают физический вакуум вокруг нас и создают торсионные поля. Эти поля могут быть правого и левого вращения (в зависимости от их качества), и их воздействие на любого другого человека и на нас самих, может быть либо положительным, либо отрицательным. Очень мощные генераторы негативных торсионных полей, настоящее психотропное ору-

жие – телевизоры, которые зачастую пропагандируют насилие, жестокость, пошлость. Эти виды торсионных полей сразу же начинают разъедать ткань судьбы тех, людей, которые подвергаются такой обработке. Для противодействия всему этому негативу во многих странах Европы и в США стали создавать школы, изучающие менталитет успеха на базе взаимодействия с информационным полем Земли. В основе этого психологического открытия лежит обучение человека приемам чувствовать себя счастливым. Разработчиком этих принципиальных положений по востребованию успеха и использованию информационно-энергетического поля в этих целях стал американский профессор Ч. Тойч [17].

Каждая мысль рождает действие, которое будет тем сильнее, чем больше вложено в неё мысленной силы. Эта сила мысли видима, осязаема и может быть взвешена на весах. Известно, что один и тот же человек во время сосредоточенного мышления весит больше, чем тогда, когда он ни о чём не думает. Эта разница в весе – факт, известный нашей современной науке, – являет сущность мысли, показывая вместе с тем её материальность. Мысль сильная, яркая, с определённой целью сознательно посланная, создаёт из ментальной материи живое пространственное существо – мыслеобраз, которое будет стремиться осуществить вложенную в него идею.

Могущество наших мыслей определяется их силой, глубиной и теплотой. Мысли становятся могущественными, когда их неустанно культивируют и лелеют. Постоянное обдумывание, желание или представление одной и той же идеи вносит большой вклад в её материализацию. Поэтому для достижения успеха в жизни следует развивать в себе непреклонную решимость, что способствует реализации наших мыслей. Сила человеческой мысли не знает границ. Чем сфокусированнее человеческое сознание, тем больше силы сосредоточено в одной точке. У обычного человека лучи сознания рассеиваются на множество дел и забот. При этом происходит утечка ментальной энергии во всех направлениях. С точки зрения концентрации эти лучи надо собрать воедино, есть специальные техники для этого. Обретению хорошей способности к концентрации также способствует развитие внимания. Для концентрации мысли необходимо душевное равновесие. Физическое переутомление, чрезмерная болтовня, переедание, избыточное общение, длительная ходьба, необузданное потворство сексуальным желаниям – все это препятствия для концентрации.

В. Аткинсон в книге “Сила мысли” пишет: “То, что мы называем личным магнетизмом, является тончайшим истечением мыслительных волн или

колебаний, отражаемых мозгом человека. Всякая мысль, порождаемая нашим умом, является силой большего или меньшего напряжения, изменяющейся в величине в зависимости от скорости, сообщенной ей в момент возникновения. Когда мы думаем, мы посылаем от себя тончайший ток, поступательнодвигающийся подобно лучу света и влияющий на умы других людей, часто удалённых от нас на большое расстояние. Властная мысль, снабжённая великой силой, понесется исполнять свое поручение и будет часто преодолевать инстинктивное сопротивление других умов от внешнего влияния, тогда как слабая мысль не в состоянии будет завоевать доступ в духовную крепость другого” [2, с. 11].

Средний человек, каких на земле подавляющее большинство, мыслит непрерывной лентой мелких, слабых, неясных и туманных мыслей. Не нужно думать, что они безвредны. Во Вселенной действует закон притяжения подобного подобным. Слабая мысль создает соответствующее туманное отражение в ментальном плане, которое притягивается подобными же мыслями других людей. Затем они группируются по своему содержанию, усиливают одна другую, образуя громадные резервуары хаотической силы. Эта отрицательная энергия, не находя применения себе в творческой деятельности, обрушивается на человечество в виде всевозможных стихийных бедствий.

Человек, настроенный негативно, помимо того, что он создает отрицательные мыслеобразы, усиливает своими мыслями подобные существующие. В результате, если он не сам воплотит их в действие, то будет способствовать их воплощению другим лицом. Человек, лелеющий мысли ненависти, злобы или мести, создает и привлекает к себе то, что вложено в ее содержание. Известно, что мысль есть величайшая творческая сила.

Человек получает только то, что он посылает. Все стихийные бедствия и катастрофы, до землетрясений включительно, есть создание самого человека, результат его плохого мышления. Но в пространстве существуют не только массы хаотической, разрушительной энергии. Если бы это было так, то мир перестал бы существовать. Соединившись вместе, они могли бы его уничтожить. На наше счастье, мир управляется Высшим Разумом, установившим во всем свои мудрые законы. Закон, управляющий миром мысли таков: чем выше мысль по своему содержанию, тем она сильнее. Высшая сила мысли, дающая власть над стихиями, есть принадлежность сил, достигших высшего духовного развития. Своими положительными, высокого со-

держания мыслями они могут парализовать губительное действие отрицательных мыслей человечества и направить их действие в нужную сторону.

Для укрепления силы мысли необходимо организовать свое мышление, остановив беспорядочную работу мысли. Для этого следует выбрать тему и думать о ней в различных аспектах и с разных сторон. Когда вы упорядоченно думаете на одну тему, не допускайте в свой сознательный разум посторонние мысли. Снова погружайте сознание в выбранную тему. Пусть ваша мысль плавно перетекает с одной точки зрения на другую по порядку. Охватите все пункты. Вновь и вновь фиксируйте сознание в одной точке, а затем переходите к другой теме. Посредством такой практики вы разовьете упорядоченную работу мысли. Ментальные образы обретут устойчивость и силу. Они станут четко определенными и ясно очерченными. У обычных людей ментальные образы расплывчатые и смутные. Они не ведают, что такое глубокое размышление. Порой в их мыслях царит полная неразбериха. У тех, кто практикует концентрацию и медитацию, развиваются способности к созданию выразительных и хорошо оформленных ментальных образов.

Мысль – это информация. Энергия мысли позволяет эту информацию делать импульсом и сигналом, передавать ее в любые участки нашего организма. Если концентрировать свою мысль на одной целенаправленной идее и многократно направлять её в одну область ощущений, то при этом с помощью воображения можно превратить смысл мысли сначала в образ, а потом в реальность. Таким образом, информация может достичь своей цели и повлиять на психическое и физическое состояние организма. На основе правильного мышления, рассуждения, самонаблюдения следует вносить ясность в свои мысли. Тогда исчезнет путаница в мыслях, они станут устойчивыми и хорошо обоснованными. При этом следует отгонять все посторонние мысли, не имеющие отношения к теме, которую вы в настоящий момент разрабатываете.

Таким образом, мысль – это жизненная сила, самая живая, тонкая и неудержимая сила во Вселенной. Мысли живые: они движутся, обретают форму, очертания, цвет, качество, вещество, силу и вес. Мысль – это реальное действие, она проявляется как динамическая сила. Радостная мысль вызывает близкую по духу мысль у других людей. Возникновение благородной мысли – это могущественное противоядие и противодействие злой мысли. При содействии развитого позитивного мышления мы обретаем творческую силу. Так думал и писал великий мастер йоги Свами Шивананда, практические наставления и вдохновенные размышления которого помогают

понять, как надо мыслить и действовать, чтобы стать счастливым и просветленным хозяином своей жизни [20]. Его идеи широко используются в рамках современной психологии.

Чтобы овладеть практикой психического самосовершенствования, нужно научиться управлять своими мыслями. Мысль надо подчинить своей воле. Не мысли должны управлять разумом и мы следовать их приказам, а наоборот, мы должны своим разумом управлять мыслями. Управление мыслями включает в себя:

- умение сосредотачивать свое внимание на каждой конкретной мысли, понять смысл этой мысли, ее содержание;
- овладение концентрацией мысли. При этом следует не отпускать мысль сразу, а, воздействуя на нее своим разумом, отпускать постепенно, когда нужно это сделать самому, а не когда это произойдет спонтанно;
- изменение содержания своих мыслей, заменяя одну мысль на другую. Сознание в каждый момент времени может удерживать только одну мысль и поэтому можно производить замену одной мысли на другую;
- овладение положительным мышлением. Позитивное мышление включает в себя положительный взгляд на вещи и использование таких же высказываний для выражения мыслей и чувств;
- создание мыслеобразов, которые будет стремиться осуществить вложенную в них идею;
- умение подчинять мысли своей воле.

Упражнение на овладение сосредоточением
[12, с. 527-528]

Сосредоточение – очень важная вещь в работе психики и всего организма. Без овладения этой техникой невозможно контролировать информацию, которая без конца циркулирует в уме. Поэтому так важно укрепить внимание и сосредоточение в своих мыслях. Для этого:

1. Ложитесь на спину. Расслабьте тело. Поймите первую попавшуюся мысль. Умом неторопливо исследуйте содержание, возникающие образы, осознайте смысл.

2. Не отпускайте на некоторое время из головы появившуюся очередную мысль. Вы должны почувствовать, как вы удерживаете эту мысль в голове столько времени, сколько можете её удержать. Почувствуйте, как вы можете сделать мысль короткой по времени или длинной, продолжительной.

3. Задержанную в уме мысль после её осмысления замените. Сделайте это, словно вы переключаете канал радиостанции и настраиваетесь на другую волну. С новой мыслью поступите таким же образом. Это упражнение следует выполнять каждый день, пока не вы не почувствуете, что любую мысль вы можете подчинить своей воле, удерживая её в своём уме.

4. Чтобы овладеть сосредоточением в полной мере, старайтесь чаще удерживать ту или иную мысль, особенно имеющую положительное содержание. В результате тренировки этот усвоенный навык войдет в привычку, и вы научитесь сосредотачивать своё внимание на каждой появляющейся в голове мысли мгновенно. Это принесёт удовлетворение, так как вы станете полновластным хозяином своих мыслей и сможете их корректировать, регулировать и даже управлять ими.

Существуют упражнения по обострению внимания и мысли. Часто люди совсем не умеют сохранить в представлении четкое изображение предмета и запомнить даже незатейливую обстановку. А ведь внимательность и четкость мысли тренируют память, позволяют регулировать состояния психики. Владеющие концентрацией мысли могут обладать различными способностями: снимать боль, заживлять раны, снижать артериальное давление, улучшать настроение, воздействовать на психику.

Искусство сосредоточения и концентрации мысли – основное в практике психического совершенствования. Развить способности к концентрации может каждый. Активное внимание также связано с такими важными психическими функциями как воля и сознание.

Упражнения для овладения концентрацией мысли
[12, с. 545-549]

1. Умение владеть концентрацией приходит не сразу. Начинать следует с простой тренировки внимания. Приглядитесь к какому-либо предмету. Затем отведите взгляд и попробуйте мысленно воспроизвести то, что увидели. Приобретите способность концентрироваться на мелочах.

2. Во время выполнения упражнений нужен уход от повседневности, отвержение всего внешнего. Сосредоточьтесь на своих ощущениях и чувствах. Научитесь концентрировать своё внимание мгновенно.

3. Следует тренировать ум в развитии его восприимчивости и управлять мыслью с целью обострения внимания, сосредоточения. Осуществляется

концентрация усилием воли и воображения. При этом старайтесь сохранять внутреннее физическое и психическое расслабление.

4. Используйте технику фокусировки внимания и сосредоточения для достижения целей создания образов. Например, создайте в своем воображении образ какого-либо знакомого вам предмета. Внутренним зрением изучайте его, потом подойдите к нему и проверьте, совпадает ли с ним ваше о нём представление. Добивайтесь внутренним зрением точного воспроизведения любого предмета.

5. Самоконтроль и концентрация внимания достигаются постоянной тренировкой. Так, выполните следующее упражнение. Посмотрите три секунды на выбранный вами предмет. Потом отведите от него взгляд и попробуйте описать в подробности все увиденные детали этого предмета. Тренируясь, каждый раз сравнивайте, удалось ли правильно, подробно и больше увидеть и описать замеченных деталей на этом предмете.

6. Рассыпьте перед собой горсть крупы. Каждую крупинку рассматривайте во всех подробностях. Отберите несколько крупинок, запомните их, закройте глаза и каждую крупинку определите по виду в своём воображении и разложите их по разным местам. Откройте глаза и проверьте, правильно ли вы выполнили это упражнение.

7. Зрачки глаз непрерывно перемещайте по множеству точек обозреваемого объекта. Начинайте с нескольких секунд. Потом отведите взгляд и попытайтесь воссоздать этот объект в полном объеме. Сначала вы запомните несколько характерных черт, потом все больше и больше. Тренируясь, можно достичь совершенства внимания к деталям и образам любого объекта.

8. Развивайте способность в достижении определенной концентрации мысли и внимания на какой-либо проблеме. Например, проблема болезненного ощущения, которое у вас возникает время от времени. Сконцентрируйте на нем мысль, исследуйте его во всех деталях, осмыслите как негативное воспоминание. Внушите себе: раз я могу мыслью вызывать воспоминание, также могу и не делать этого. Значит, могу работать с памятью по своему усмотрению.

9. Оттягивание чувств от предметов связано с прекращением активной психической деятельности, отвлечением внимания от него. Для этого концентрируйте внимание на одной-единственной мысли. Содержание этой мысли создайте заранее. Это будет новая мыслеформа. Тренируйте запоминание и сосредоточение одновременно. Осознайте, что концентрацией мысли

вы можете устранить это воспоминание. Научитесь мгновенно отвлекать мысль, переводить ее на другую тему.

10. Следующий этап практики концентрации: длительное удержание внимания на каком-либо объекте, мысли, чувстве, образе. Научитесь умению удерживать одну мысль продолжительное время. Определите, сколько времени вы можете смотреть на предмет, сконцентрировав на нем внимание, не отвлекаясь. Очень немногие способны сохранить внимание более минуты. Тренируйте внимание и сосредоточение на время.

11. Создайте короткую мысль, на мгновение прервите ее паузой, при которой ни о чем не думайте. Потом снова воспроизведите ту же мысль и снова сделайте паузу. И так повторяйте через определенные короткие паузы. Мысль, словно выпущенная из лука стрела, должна парить, лететь, не ускользая от вашего внимания и сосредоточения в одном направлении, усиливая свою мощь.

12. Возможно усиление мысли психической энергией и вибрациями чувств. Мысль усиливается вторым уровнем мышления, в виде внушения и воображения. Такая мысль внутренним ощущением направляется сначала в затылочную область головы, а затем в центр междубровья.

13. Интеллектуальная тренировка мышления должна быть постоянной. При этом под контролем следует держать мысль только с негативным содержанием. Такие мысли за счет концентрации заменяются заранее подготовленными положительными метафорами.

14. Выработка сверхчувственного восприятия окружающей реальности во многом достигается концентрацией мысли. Создайте полную отрешенность от всего, что вас тревожит. Сосредоточьте свое внимание на природе. Созерцайте дерево, облака, озеро, лес. Происходит умозрительное созерцание, образное восприятие предмета наблюдения. Рассматривается и анализируется умом каждая деталь. Потом, не теряя мысли о предмете, следует закрыть глаза. В уме воспроизведите запомнившуюся картину, воссоздайте во всех подробностях увиденное.

15. Созерцание – один из традиционных способов достижения сосредоточения внимания, концентрации мысли. В состоянии созерцания сознание и то, что оно созерцает, образуют единое целое. Таким образом, можно приобщиться к любым качествам созерцаемых объектов. При этом могут возникать элементы способности к обострению чувств, то есть к сверхчувственному восприятию, к переживанию слияния с бесконечностью.

2.2.3. Роль позитивного и негативного мышления

Процесс позитивного и негативного мышления уже давно является объектом пристального внимания ученых. Еще в 1950-60-х годах появился целый ряд книг о так называемом “позитивном мышлении” и его роли в саморазвитии личности. Отношение к нему было противоречивым. Читали их, в основном, люди, уже обладающие им в той или иной мере, их инстинктивная установка на оптимизм получала постоянную поддержку. Меньшая часть читателей таких книг относилась к изложенным в них идеям с интересом, но не с горячим энтузиазмом и безграничным доверием. В этом случае любые улучшения в стиле мышления оказывались краткосрочными. Тщательное исследование позитивного мышления тех лет показывает обилие риторических фраз без достаточной научной базы. Сегодня ситуация изменилась, получено много экспериментальных подтверждений “позитивного” мышления.

Мыслить позитивно – значит заставить свой мозг работать на себя, а не против себя. Позитивное мышление включает в себя положительный взгляд на вещи и использование таких же высказываний для выражения мыслей и чувств. Это является чем-то вроде самогипноза. Позитивное мышление сосредотачивается на успехе, оно планирует не уход от поражения, а программирует победу. При этом оно создает состояние душевной гармонии, что в значительной мере сопровождается удовлетворенностью человека и его правильными мыслями. Когда мы испытываем внутреннее успокоение, то пребываем в состоянии радости, которое само по себе уникально. Если мы ощущаем себя счастливым внутренне, то окружающий мир кажется нам прекрасным и замечательным. Мысли – это главный источник нашего хорошего настроения. Известно, что истинное знание – это осознание своей реальной природы и понимание других людей. Правильная мысль выливается в правильное действие и правильный образ жизни.

Установлено, что мысль оказывает соответствующий эффект на анатомию человека в целом и в частности. Каждая гнетущая и тревожная мысль, которая появляется в нашей голове, оказывает депрессивный эффект на каждую клеточку тела и способствует возникновению болезни. Поэтому для того, чтобы жить долго, вести разумную и здоровую жизнь, надо лелеять добрые мысли. Они укрепляют деятельность сердечно-сосудистой системы, улучшают работу пищеварительной системы и способствуют нормализации деятельности всех желез внутренней секреции. Таким образом, положитель-

ное восприятие человеком самого себя и самой жизни является одним из краеугольных камней его здоровья и достижения успеха в жизни. Оптимизм служит важной предпосылкой здоровья, так как наши мысли, представления и ожидания оказывают существенное влияние на тело человека и результаты его деятельности. Еще двести лет назад В. Гумбольдт полагал: “Придет время, когда болезни признают следствием неверных мыслей”.

Современные медицинские исследования показывают, что здоровые люди более оптимистичны, лучше адаптируются, чем больные. Они активны в решении проблем, в критических ситуациях полагаются на собственные возможности и стремятся сознательно или неосознанно к личной ответственности, самостоятельности и независимости. Оптимисты здоровее пессимистов, и их защитная система организма функционирует лучше, чем у отрицательно настроенных людей. У людей с положительным мировосприятием интенсивно вырабатывается эндоморфин (“гормон счастья”) и наблюдается связность работы мозга. Оптимизм, согласно новейшим исследованиям в области мозга, похоже, является также следствием улучшенного взаимодействия, повышенной синхронизации в работе обоих полушарий головного мозга.

Если человек настроен пессимистично, то уже малое раздражение может привести к цепной реакции неблагоприятных химических процессов в организме, когда на всех промежуточных этапах происходит воздействие на вегетативную нервную систему. Одновременно мозг освобождает различные химические (нейро) медиаторы, которые угнетающе действуют на иммунную систему. Наконец, личные установки человека, его ощущения и реакции ответственны за то, какие физиологические и химические процессы происходят в организме и активируется ли при этом защитная система или блокируется.

Американский психолог Селигмен исследовал, как негативное мышление на протяжении длительного времени воздействует на состояние здоровья на примере известных баскетболистов в течение пятидесяти лет. Он изучал их комментарии в старых спортивных журналах и газетах, стараясь выяснить, какие игроки отличались негативным образом мышления, и сравнивал его с нынешним состоянием здоровья. Результат однозначен: кто был настроен пессимистически, тот в своей дальнейшей жизни чаще болел и отличался предполагаемой меньшей продолжительностью жизни.

В настоящее время все большее число людей страдают негативизмом, они, чаще всего сами не осознавая, заражены страстью к негативу. Она явля-

ется следствием “загрязненности внутреннего мира” и негативного жизненного опыта и касается как установок и образов мысли, так и форм поведения. Это становится причиной того, что все большее число людей настроено сегодня скорее пессимистично, чем оптимистично. У них развиваются стереотипы мышления и модели поведения, характерные для “проигравших”, которые в значительной степени отличаются от мышления и поведения “победителей”.

Можно сказать, что победители видят стакан наполовину наполненным, а не наполовину пустым как это случается с пессимистами или проигравшими. Оптимисты в состоянии воспринимать себя и других со всеми сильными и слабыми сторонами, тогда как вторые чувствуют себя неполноценными. Победитель способен наслаждаться своими успехами и вполне может себя за это поощрять. Проигравший, наоборот, все время недоволен тем, чего он достиг. Из-за неуверенности в своих силах он более болезненно реагирует на критику и с трудом переносит поражения. Победитель же и при ответных ударах не теряет веру в себя, так как верит в свои способности. Он обладает чувством ответственности и способен управлять своей жизнью. Проигравший, напротив, в сильной степени управляем кем-либо и перекладывает на других ответственность за свою жизнь и свои неудачи.

Другое важное отличие между ними – их отношение ко времени. Победитель сознательно живет в настоящем, он справился со своим прошлым и способен ответственно планировать будущее. Проигравший живет чаще всего воспоминаниями о прошлом и в страхе перед будущим. Победитель обладает высокой степенью самовосприимчивости, доверия к себе, самоутверждения и реализации самого себя, тогда как у проигравшего не хватает этих свойств или способностей. Всем людям с негативным мышлением свойственно иметь в той или иной мере внутреннего критика. Он следит за их поведением и оценивает, хорошо или плохо они поступили, а также ведет строгий учет ошибкам и слабостям, но не упоминает о сильных и положительных сторонах.

Люди с негативным мышлением зачастую:

- нереалистично искажают действительность, односторонне воспринимают негативное;
- отличаются недопустимыми обобщениями: если что-то не ладится, относят на свой счет, “вину” ищут в самом себе;
- в своих расчетах исходят из неизменности конкретной ситуации;

- вызывают отрицательные эмоции, такие как раздражение, чувство вины, страха, стресс и депрессии.

Позитивное мышление, напротив, реалистично и видит как положительную, так и отрицательную стороны вещей и событий. При этом люди с позитивными установками и образами мыслей:

- воспринимают себя со всеми своими достоинствами и недостатками;
- проявляют здоровую самоуверенность;
- радуются даже малым успехам и способны получать от них удовольствие;
- видят смысл своей жизни;
- спокойно воспринимают справедливо высказанную критику;
- пытаются выйти из запутанной ситуации наилучшим образом;
- рады похвале и признанию и могут их принять;
- не испытывают никакого страха перед будущим, поскольку вполне доверяют собственным способностям;
- доверяют другим людям и прислушиваются к их мнению, даже если оно расходится с их собственным.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что мысль превращается в личное представление и – в конечном итоге – в убеждение, которое после проникновения в подсознание, руководит нашей жизнью, включая наши отношения, действия, переживания, окружение. Образ мышления может носить позитивный характер и приводить к успеху, здоровью, счастью и другим желаемым последствиям. С другой стороны, он может быть нежелательным и приводить к негативным результатам. Большей частью под воздействием как благоприятной, так и неблагоприятной настроенности сознание комбинирует все аспекты в одно целое, природа которого определяется предшествующим сознанием и опытом. Согласованные внутренние и внешние усилия могут привести к изменению сознания и вытекающего из него поведения.

Целенаправленные действия в соответствии с избранным образом ускорят утверждение нового сознания, особенно если они подкрепляются позитивными словами. Такие слова как “Я не могу”, “Я устал”, “Я нуждаюсь” действуют как отрицательное внушение на наше сознание, независимо от того, в связи с чем и как серьезно мы их произносим. В будущем они могут привести к неудачам, трудностям, состоянию истощения там и тогда, где мы меньше всего ожидаем этого. Наше сознание, как известно, определяет наше поведение и переживания во всех областях действительности.

Если мы в негативном плане говорим и думаем о других, результаты могут сказаться на нас самих, поскольку подсознание не заботится о том, с чем связаны эти слова. Его не касается и то лицо, к которому они относились. Оно запечатлевает эти слова с точностью и объективностью, обеспечивая тем самым их постоянное включение в наше сознание. Слова “Он плохой” преобразуются в “Я плохой” и в будущем обернутся против произнесшего их как встречный огонь. Фактически, единственная личность, с которой мы разговариваем – это наше собственное “Я”.

В Институте Головного Мозга Российской академии наук группой учёных, под руководством видного молекулярного биолога П.П. Горяева, проводились исследования силы мысли и силы слова. С помощью аппаратуры, разработанной в лаборатории, ученые пришли к выводу: ***молекулы ДНК воспринимают человеческую речь! И более того под её воздействием эти молекулы, ответственные за наследственность, меняют свою форму и структуру. А это значит, что каждый человек своей речью влияет на собственную жизненную программу.*** Оказывается, если человек в своей речи постоянно употребляет мат – бранные слова, несущие разрушительный заряд – его хромосомы начинают искажаться и деформироваться. Причем, до такой степени, что происходит видоизменение молекулы ДНК, и она начинает вырабатывать отрицательную программу, ведущую к самоликвидации. Отсюда все связанные с ней негативные последствия жизни самого человека и его потомства. Учёные зафиксировали: бранное слово вызывает мутагенный эффект, аналогичный радиационному излучению мощностью в тысячу рентген. Наука предупреждает, что каждое слово, сказанное или воспринятое нами, воздействует на нас явно или скрыто. Поэтому следует беречь себя и окружающих от бранных слов, несущих разрушение и смерть.

Теперь вполне понятно, почему так важно, какие именно слова и выражения используются в нашей речи, письмах, объявлениях, докладах и т.п. Одно слово или выражение может составить ту разницу, которая даст желаемый или нежелательный результат. Продвигаясь на шаг дальше, можно сказать, что тщательно разработанное внушение может обеспечить заметные улучшения в работе любого человека во всех сферах деятельности. Эффективность работы квалифицированных специалистов может быть улучшена таким образом намного значительнее, чем это предполагают тщательно разработанные исследования человеческого фактора.

Итак, слова подобны семенам, которые падают на плодородную почву – наш мозг. И что посеяно там, мы рано или поздно пожнем в форме осязаемых

результатов. Эти плодотворные идеи легли в основу многочисленных практических рекомендаций, направленных на достижение успеха, опубликованных в западной литературе и нашедших широкое признание во всем мире. Они должны стать предметом изучения и обучения студентов в процессе образования, а также в процессе их самовоспитания и самосовершенствования.

Речь идет о том, чтобы по возможности препятствовать накоплению “умственных шлаков”. При этом следует обратить более пристальное внимание на положительные стороны жизни и по возможности постараться избежать того, что еще больше засоряет подсознание ненужным негативным содержанием, как, например, фильмы со сценами насилия и т.п. Следует соблюдать нейтралитет по отношению ко всему негативному, что мы побороть не в силах. С физиологической стороны на образ мыслей можно повлиять с помощью питания, а также мер по выведению шлаков и очищению организма. Ведь обеззараживание тела в результате ведет к умственной и психической “расчистке”. Душевный хлам в виде негативных умственных представлений и программ затемняет и искажает восприятие реальности.

В результате телесного и духовного очищения можно начать позитивно воспринимать себя и окружающих. Этому благоприятствуют звукотерапия и запахотерапия, которые воздействуют на наши мысли через телесный уровень. Достижению внутреннего покоя и равновесия помогают йогические и дыхательные упражнения, что позитивно отражается на процессе мышления. Этому также активно способствуют различные техники мышечной релаксации, аутогенной тренировки, молитва и медитация, о которых речь будет идти в следующей главе. Большую роль в этом процессе играют также различные практики психического самосовершенствования.

Следующий этап в овладении мыслями состоит в том, чтобы научиться не только сосредотачивать своё внимание на каждой из них, но и изменять её содержание. Итак, в вашей голове возникла мысль, в ней переживается негативное воспоминание, провоцирующее гнев. Здесь надо проявить волю, усилие над собой, воздействовать на психику. Для этого постепенно вникайте умом в содержание этой без конца мучающей, тревожащей вас мысли. Затем направляйте смысл этой мысли, ее содержание в нужное вам русло другой, посторонней темы. Тему негативного воспоминания заменяйте темой, которая согревает вашу душу, радует сердце. Вы как бы создаете новый сюжет, пишете сценарий для своей мысли, заменяете негативную тему на позитивную, положительную. Этим способом можно контролировать работу

психики и очищать мышление от негативных помыслов. Постепенно вы успокоитесь и придете в состояние равновесия и покоя.

Упражнение на изменение содержания своих мыслей
[12, с. 531-533]

Для того чтобы овладеть умением управлять содержанием мысли в своих целях, нужно тренироваться следующим образом:

1. Возьмите в руки книгу и начинайте читать. Не переставая читать и удерживая сюжет книги в голове, в то же время постарайтесь думать о чем-либо ещё.

2. Каждый раз, когда вы будете делать упражнение на сосредоточение, возникшую у вас мысль удерживайте. Осмыслите содержание этой мысли.

3. Когда содержание мысли осмысленно, не теряя его, тут же усилием разума создавайте продолжение сюжета.

4. Научитесь продлевать содержание мысли и по своей воле заканчивать его. Создавайте логически завершенные сюжеты.

5. Возьмите для упражнения новую мысль. Не прерывая ее содержания, второй мыслью создавайте любой другой сюжет, непохожий на тот, что происходит в содержании первой мысли.

6. Прервите содержание старой мысли и переходите на созданное вами содержание нового сюжета. Доведите его до логического конца.

7. Вспомните негативную историю из вашей жизни. Затем вспомните счастливую. Сохраните в памяти содержание этих двух мыслей.

8. Переживайте негативную историю. Второй мыслью тут же наслаивайте счастливые воспоминания. Прервите негативное переживание и переведите мысль только на положительную тему. Не позволяйте уму возвратиться к прошлому неприятному воспоминанию.

9. Придумывайте заранее сценарии с определенным положительным содержанием. Они будут вашими новыми положительными мыслеформами, которые вы используете, когда будут приходить негативные мысли. Они изменят содержание старых нежелательных воспоминаний.

10. Лучше всего создать информацию в виде коротких мыслеформ на каждое негативное переживание, особенно связанное с плохим самочувствием, и мгновенно использовать их для прерывания повторения плохих мыслей. Это самое действенное оружие разума. Оно подавляет самую неприятную мысль, которая не будет отрицательно воздействовать на организм.

Когда вы научитесь и овладеете техникой внимания к своим мыслям и искусством их преобразования в нужном направлении, тогда вы почувствуете небывалый прилив жизненных сил, уверенность в своих возможностях. Такой опыт есть, это опыт самоопустошения – того, что буддизм и другие мистические школы называют “пустотой”. Индивидуум должен сбросить “старый ум”, обусловленный культурой и языком, прямо или косвенно структурирующий его рост. И лишь потом он может проследить в самом себе возникновение сознания нового человека. Это процесс трансформации разума или “ноуз”.

Восточная философия учит: опустошите ум от бесконечной болтовни, нескончаемых образов и сменяющих друг друга желаний. Тогда вы обнаружите внутри себя покой, незамутненность, незаполненность ума мыслями. При этом вы освобождаетесь от сознания, по привычке заполненного хаосом неуправляемых психических процессов и от их шлаков. Многие никогда не “выключают” работу мышления, они похожи на тех, кто не отдыхает даже по ночам. Мир должен восприниматься таким, каков он есть. Пустота ума способствует воображению. Именно в пустоте мыслью можно создать желательный умозрительный опыт, словно начертанный карандашом на чистом листе бумаги. И этот образ, сначала иллюзорный, возможно, потом станет реальностью. Ум должен выйти за пределы всякого опыта, иначе он окажется в плену своих собственных проекций, желаний и стремлений; это будет просто блужданием в иллюзии. Ум должен быть свободен от известного, и тогда проявляется непознаваемое. Этого можно добиться только подчинением мыслей своей воле.

Вашим защитным механизмом мозга должно стать забывание. Должны быть забыты все переживания, неприятности, заботы. Забвение негативных воспоминаний очистит память. Забывание болезненных переживаний прошлого нормализует общее состояние организма. Человек становится другим. Правильно настроенный ум наполняет новыми ощущениями все тело. Состояние полной мысленной отрешенности и спасительная пустота очищают ум. Это есть вакуум сознания, при котором возможно проявление нового, положительного опыта, новых позитивных переживаний – путь к овладению психическим самосовершенствованием.

Упражнения для овладения умением приостанавливать мышление, оставлять его без мыслей [12, с. 542-544].

1. Ложитесь на спину и закройте глаза. Расслабьте тело и сосредоточьте внимание на своих мыслях. Непринужденно следите за их ходом.

2. Остановите мысли, ни о чем не думайте. Представьте себе черный квадрат. Мысли стараются проскочить его, и некоторые будут проскакивать. Найдите их, верните внутрь небытия, в черный квадрат. Используя воображение, следите за всем происходящим внутренним зрением, зафиксируйте происходящее визуально. Сейчас вы увидите этот черный квадрат. Вот вы и добились полной умственной и физической релаксации.

3. Вы “в пустоте” и отказываетесь от своих привычек, вошедших в вашу плоть и кровь. Ваши представления меняются, разрушается стереотип поведения, сложившаяся система ценностей, схематичность мышления. Вы совершили эволюцию в своем сознании: научились работать со своим мышлением, подчинили мысли своей воле.

4. Не ищите истину вне себя, загляните в себя, созерцайте свою истинную природу. Пустота – не вещь, без конца и начала, она вечная, ее нельзя уничтожить. Она не имеет протяженности в пространстве. Она находится вне сравнения, у нее нет названия, и ее нельзя измерить. Как только вы сделаете это, так сразу возвращаетесь в мир старых понятий и устремлений.

5. Остановка работы мысли – это есть вакуум мышления. Человек не думает, разум молчит, бездействует, информация не поступает. Этим он на время отсекает себя от всего происходящего, что делается вокруг него. Он временно погружается в мир своего существования, и он отдыхает. Приходят новые ощущения и вытесняют старые, нажитые прошлым.

6. Для осуществления остановки работы мысли требуется постоянная тренировка. Дайте отрадную тишину уму и очищение чувствам, укротите душевные страсти и ненужные мечтания. Основой оздоровления телесного организма является неведение. Нужно не позволять уму в это время размышлять о чем-либо, он должен на время замолкнуть. Для этого он должен находиться под контролем.

7. Правильная техника самоопустошения мышления от мыслей необходима для очищения ума, так как без этого действия не может быть обновления. Ум должен быть совершенно пуст для того, чтобы воспринимать новые переживания. Очищение ума должно происходить не только на его верхних уровнях, а также в скрытых глубинах. Это возможно только в том случае, если прекратился процесс определения или создания понятий. Когда все уровни сознания стихают, становятся безмолвными, только тогда возникает

неизмеримое, то блаженство, которое вне времени и пространства и где проявляется возрождение творческого созидательного начала.

8. Осознавание без какого-либо выбора путей ума, этого творца иллюзии, – вот начало вашего преображения. Только в уединении может прийти то, что не имеет причины, только в уединении существует блаженство. В вакууме сознания, словно на чистом листе бумаги, можно написать новый сценарий своего мышления, можно построить новый мир, другие ощущения, создать положительные мысли, новое, созидательное осознание жизни.

2.3.Нейролингвистическое программирование и использование его технологий для реализации полного потенциала человека

Сегодня многие осознали принципиальную возможность управления своей собственной судьбой. Признана фундаментальная роль практической психологии не только для медицины и педагогики, но для всего существования человечества в целом. Настало время изучать и осваивать конкретные практические рекомендации, определяющие правильный порядок использования возможностей человеческого тела и психики. В связи с этим весьма перспективным в настоящее время является нейролингвистическое программирование [7]. За этим названием скрываются три идеи: часть “нейро” отражает ту фундаментальную идею, что поведение берет начало в неврологических процессах работы органов чувств, с помощью которых мы воспринимаем окружающий мир. Мы извлекаем смысл из информации и затем руководствуемся им. Наша психика включает в себя не только невидимые мыслительные процессы, но и наши видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно является отражением другого на физическом уровне. “Лингвистическая часть” названия показывает, что мы используем язык для того, чтобы упорядочить наши мысли и поведение и чтобы вступать в коммуникацию с другими людьми. “Программирование” определяет системность мыслительных и поведенческих процессов. Слово “программа” в переводе с греческого означает “четкая последовательность шагов, направленных на достижение какого-либо результата”.

2.3.1. Сущность нейролингвистического программирования

Нейролингвистическое программирование (НЛП) представляет собой целостный конгломерат стратегий эффективного разрешения всевозможных внешних и внутренних проблем человеческой жизни. Это может быть названо искусством направленных изменений. Во главу ставится принцип выявления и использования незадействованных ресурсов. Все это базируется на изначальной готовности человека к трансформациям, т.е. на действительном желании изменить свою жизнь к лучшему. Известный психолог Р. Дилтс так обозначил данный подход: “Необходимо хорошо сформулировать цель, ясно осознавая желаемый результат изменений. Необходимо проявлять высокую чувствительность к происходящим изменениям и адекватно соотносить их с намеченным результатом. Наконец, надо проявлять немалую гибкость, творчески изменяя приемы влияния в случае расхождения достигнутых результатов с ранее намеченными” [1].

НЛП предоставляет в наше распоряжение технические средства и навыки самосовершенствования личности, кроме того, оно предлагает свой взгляд на систему общечеловеческих ценностей, заставляет поверить в потенциал межличностного общения и в те качественные сдвиги, которые произойдут в каждом из последователей. На другом уровне НЛП служит для самопознания, самооценки и выбора пути. Кроме того, оно дает ключ к пониманию духовной стороны человеческого бытия, которое выходит за рамки нашего личного опыта. Цель НЛП состоит не только в самосовершенствовании, но и в накоплении мудрости и приобретении широты взглядов.

Есть такая научная дисциплина – эпистемология, которая занимается систематическим исследованием структур и процессов, лежащих в основе человеческих знаний. Это слово означает в переводе с греческого “то, на чем мы основываем свои рассуждения”. Таким образом, эпистемология представляет собой фундаментальную систему понятий и допущений, на которой человек основывает и генерирует все остальные знания. Она основана на новом направлении в науке, получившем название “структурализм”, которое исходит из того, что знание о мире появляется в сознании не в виде необработанных данных, а в весьма абстрагированной форме, то есть в виде структур. В ходе предшествующего осознанию пошагового преобразования первичных данных в структуры, какая-то часть информации неизбежно теряется, поскольку создание структур есть не что иное, как избирательное разрушение информации. Таким образом, поскольку индивидуальное сознание не получает доступа к полному объему данных о мире, оно не может ни отражать, ни конструировать реальность. Вместо этого реальность предстает

перед сознанием в виде структур, полученных путем трансформации первичных данных о мире (см. рис. 2.2).

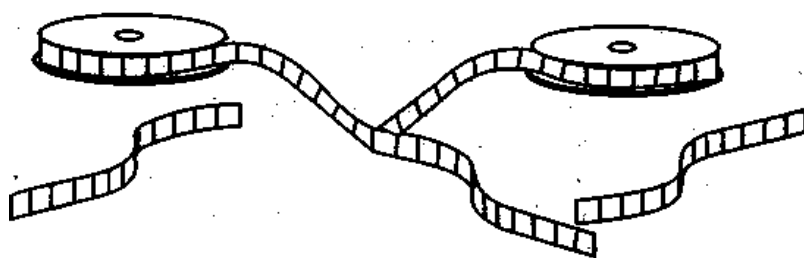


Рис. 2.2. Согласно структуралистскому подходу, сознание подобно монтажеру, который взаимодействует с “первичными данными” и проводит их отбор

НЛП относится к жизни и к субъективному опыту людей как к системным процессам, имеющим собственную структуру. Именно это делает возможным изучение и выявление наиболее успешного опыта того, что мы называем интуицией, талантом, природной одаренностью. Задачей ученых является выявление и описание их первопричин. НЛП позволяет более пристально взглянуть на поведение человека, разглядеть истинные, скрытые движущие мотивы их деятельности и обнаружить структуры мышления, позволившие гениальным людям стать ими. НЛП представляет как механизм, так и язык, при помощи которых мыслительный процесс может быть разложен на элементарные составляющие, которым можно обучить других.

В основе НЛП лежат также когнитивные науки. Разрабатывая модели искусственного интеллекта, ученые продвинулись в понимании того, как устроен самый главный биокомпьютер – человеческий мозг. Поэтому разработки когнитивных наук использовались для понимания того, что представляют собой мыслительные стратегии и как происходит построение когнитивных карт.

В процессе развития НЛП затронуло вопросы, находящиеся в сфере изучения экзистенциальной психологии. Как осознание миссии (высшего предназначения) влияет на всю жизнь человека? Как понимание собственного личностного своеобразия (“Я-концепция”) связано с возможностью самореализации? Какова структура убеждений? Каково различие между поведением и намерением людей? Отвечая на эти вопросы, исследователи-тренеры НЛП создали инструменты, позволяющие изменять иерархию ценностей и

структуру убеждений для достижения гармонии с самим собой и окружающим миром.

Как самостоятельная интегративная область знаний НЛП выросло из различных моделей практической психологии, вбирая в себя все самое лучшее с прикладной точки зрения. Поначалу оно было эклектичным, но со временем приобрело мощную методологию, во многом основанную на эпистемологии Грегори Бэйтсона и его теории трансформов, работах по экологии разума, теории коммуникации, а также теории логических типов Бертрانا Рассела, которая стала прообразом логических уровней в НЛП. Оно исходит из идеи, что внутренние процессы субъективного опыта отражены в речи и лингвистических структурах.

Кроме того, к научным основам НЛП можно отнести разработки поведенческой психологии, основателем которой является русский ученый И.П. Павлов, особенно его изучение условной рефлекторной деятельности. При этом исследователи НЛП сфокусировали свое внимание не на механизме, а на различии условных и безусловных рефлексов и на изучении внешних стимулов (триггеров), которые запускают данный условный рефлекс. В НЛП эта тема называется “Якорение”. Авторы НЛП использовали некоторые модели, разработанные поведенческими психологами, которые сравнивали наш внутренний опыт с “черным ящиком”. Они достигли понимания того, как информация поступает к нам из внешнего и как она после обработки реализуется во внешнем поведении, коммуникации. Исследователи НЛП попытались заглянуть внутрь этого “черного ящика” и обнаружили мельчайшие составляющие человеческого опыта – субмодальности, позволяющие на микроуровне описывать его структуру. Теория субмодальностей позволила описать разницу в состояниях и предложить пути успешного поддержания нужных состояний и их изменения. На этой основе было предложено микроописание субъективного опыта и объяснены многие феномены и эффекты восприятия.

НЛП можно рассматривать как научную область знаний и как искусство, поскольку оно может быть представлено как на уровне практических инструментов технологии, так и на уровне духовности. Оно основывается на целостном подходе к рассмотрению опыта человека, исходя из концепции единства тела, разума, и духа. Цель НЛП состоит в самосовершенствовании человека и моделировании этого процесса. Роберт Дилтс [5] построил простую, изящную модель мышления о личностных изменениях, обучении и коммуникации, которая собрала вместе идеи контекста, взаимоотношений,

уровней обучения и позиций восприятия. С её помощью можно определить наилучшую точку вмешательства, чтобы произвести желаемое изменение, которое может иметь место на различных уровнях, а именно (рис. 2.3):

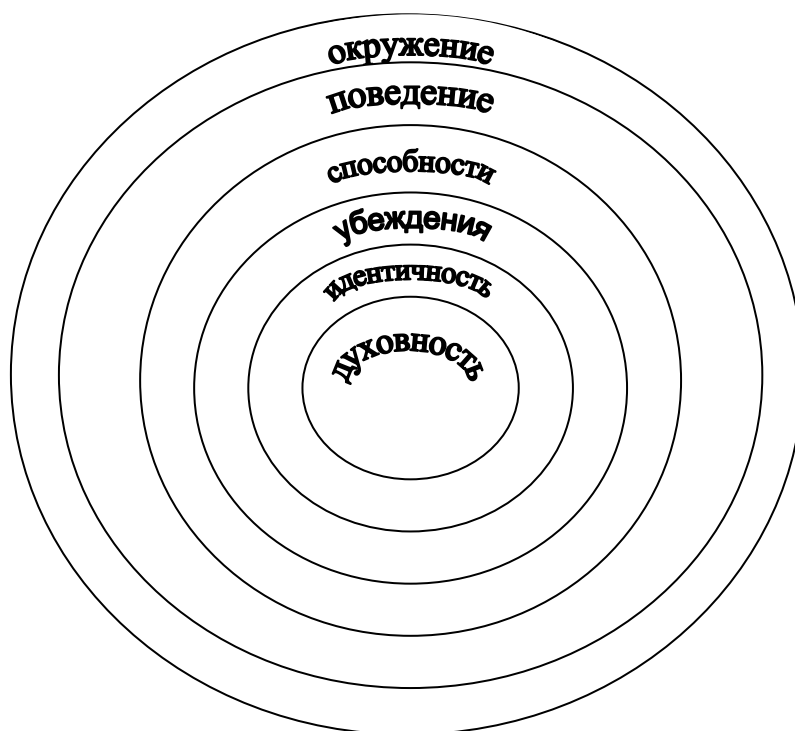


Рис. 2.3. Нейрологические уровни

1. *Духовность* подразумевает ту большую по масштабу систему, частью которой индивид является, а также ее влияние на состояние духа человека. Это самый глубокий уровень, на котором мы рассматриваем и решаем важные метафизические вопросы. Духовный уровень управляет нашей жизнью и формирует её, является фундаментом нашего существования. Любое изменение на этом уровне оказывает сильное воздействие на все остальные уровни.

2. *Идентичность* планов или стратегий мышления, которые мы используем в своей жизни. Это базисное ощущение самого себя, центральной ценности в жизни, своей миссии.

3. *Убеждения и ценности* представляют собой различные идеи, которые мы считаем верными и используем в качестве основы для повседневных действий. Они могут быть как побуждающими, так и ограничивающими.

4. *Способности* направляют поведенческие акты при помощи ментальных “карт”, которые мы используем в своей жизни.

5. *Поведение* – это особые действия или реакции, производимые индивидом в пределах данного окружения.

6. *Окружение* определяет внешние возможности либо ограничивающие факторы, на которые индивид должен реагировать.

Изменение на более низком уровне не обязательно вызовет перемены на более высоком уровне. Маловероятно, чтобы изменение окружения поменяло убеждения человека, однако смена последних определенно повлияет на его поведение. Изменение на более высоком уровне будет более глубоким и длительным и всегда повлияет на более низкие уровни. Таким образом, если вы хотите изменить поведение, работайте со способностями и убеждениями. Если утрачена способность, работайте с убеждениями. Убеждения совершают отбор способностей, влияющих на поведение, а оно, в свою очередь, определяет наше окружение. Трудно произвести изменения на уровне идентичности или духовности, не затрагивая убеждений и способностей любого человека. При этом окружение определяет внешние возможности либо ограничивающие факторы, на которые индивид должен реагировать.

Интегрируя и развивая наиболее эффективные модели и технологии, НЛП получило широкое применение в коммуникации, обучении, искусстве, творчестве, терапии, бизнесе и организационном консультировании, т.е. везде, где наиболее интенсивно задействованы ресурсы человеческого мышления и поведения. НЛП не претендует на роль объективной истины. В нем существует несколько основных идей, которые являются весьма полезными, а именно:

- надо знать, чего вы хотите, иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации;
- надо быть внимательным и держать свои чувства открытыми, чтобы заметить, что вы движетесь к результату;
- надо иметь достаточно гибкости, чтобы настойчиво изменять свои действия до тех пор, пока не получите то, чего хотите.

В связи с этим изучение технологий НЛП должно войти как необходимая часть в программы вузовского образования по целому ряду дисциплин и, в первую очередь, в курсы психологии и педагогики.

Курс НЛП даст возможность [13, с. 4]:

- повысить способности к обучению и познанию; при этом вы сможете не только контролировать изменения, но и сами вводить их, научившись верно определять пути достижения ваших личных и рабочих интересов;

- ставить захватывающие цели, которые уже сами по себе являются стимулирующим началом и максимально увеличивают шансы достижения желаемого результата в любой сфере личной или деловой жизни;
- наладить крепкие и эффективные связи и отношения с людьми, которые находятся с вами в ежедневном личном контакте в личной жизни и на работе;
- повысить вашу чувствительность и восприимчивость, что позволит вам различать тончайшие оттенки поведения и состояния людей и увеличит продуктивность вашего общения;
- развить вашу гибкость, благодаря чему вы добьетесь более успешных результатов в любой жизненной ситуации;
- научиться эффективно руководить людьми, создавая атмосферу, способствующую согласованной и продуктивной работе;
- научиться управлять собственными мыслями и чувствами, что даст возможность вам контролировать свои эмоции и стать творцом собственной судьбы;
- проникнуть в собственное подсознание, что будет способствовать максимальному использованию внутренних творческих ресурсов.

Цель образования – развивать умственные способности человека таким образом, чтобы он смог осуществить все свои цели в жизни. Это позволит человеку раскрыть полный потенциал своего тела, ума, духа, а также использовать свои личные качества, окружение и обстоятельства так, чтобы он мог осуществить максимум в жизни для самого себя и для других. Известно, что никакая система образования не может обеспечить решение указанных задач без глубоко осознанной самим человеком необходимости, без его установки на их решение и психологической готовности к большим дополнительным усилиям и целеустремленности. Однако масштаб этих задач, их судьбоносное значение для человека стоят любых усилий и энергии.

2.3.2. Типы мышления с позиций нейролингвистического программирования

Наша окружающая среда приводится в соответствующее состояние посредством тех ментальных моделей мышления, которых мы придерживаемся. Наши мысли проявляются во всех наших поступках, и часто мы не осознаем, каким образом это происходит. Однако помимо нашей воли эти мысли постоянно посылают в окружающий мир сигналы, отражающие наши

желания, убеждения и наши личностные качества. Мир реагирует на эти сигналы, поэтому для изменения реакций необходимо изменить посылаемые сигналы. Одним из действенных средств формирования этих сигналов и их изменения в желаемом направлении являются технологии нейролингвистического программирования (НЛП). Они широко используются для формирования желаемого психического состояния человека и его установки на определенный вид деятельности.

НЛП предоставляет нам возможность научиться управлять своими внутренними образами и сигналами. Для этого мы сможем задействовать потенциал самого мощного компьютера, известного в нашем мире, то есть нашего головного мозга, который представляет собой в значительной степени незадействованный ресурс человека. Устанавливаемые нами связи, процесс воспоминаний и способ получения информации, определяются нашими индивидуальными особенностями. Если мы поймем природу этих представлений, то сможем научиться контролировать свои мысли и переживания. Наши мысли определяют то, кем мы являемся на самом деле.

НЛП отражает фундаментальную идею, что поведение человека берет начало в неврологических процессах видения, слушания, восприятия запаха, вкуса, прикосновения и ощущения. Мы воспринимаем мир через пять своих органов чувств, мы извлекаем “смысл” из поступающей от них информации и затем руководствуемся этим смыслом. Наша неврология включает в себя не только невидимые мыслительные процессы, но и наши видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно является отражением другого на физическом уровне. Тело и разум образуют неразделимое единство, человеческое существо. Вначале мы воспринимаем информацию с помощью органов чувств, затем мысленно её воспроизводим и интерпретируем. Модели нашего мышления определяют то, как мы “кодируем” свои переживания.

Существуют разные типы процессов мышления, основными из них являются следующие [7, с. 17].

Визуальное мышление, при котором мы видим мысленные картины и воспроизводим идеи, воспоминания и впечатления как ментальные визуальные образы.

Слуховое или аудиальное мышление, при котором мы мысленно слышим звуки. Ими могут быть разные голоса, шумы или, например, звук наливаемого кофе.

Кинестетическое мышление, имеющее место в том случае, когда наши мысленные образы опираются на чувства. Они могут быть внутренними

эмоциями или мысленным воспроизведением некоторого физического соприкосновения. Сюда можно включить вкус и обоняние.

Мы используем свои органы чувств внешним способом, чтобы воспринимать мир, и внутренним, чтобы “репрезентировать” (перепредставлять) переживания самим себе. В НЛП те пути, по которым мы получаем, храним и кодируем информацию в своем мозге, – картинки, звуки, ощущения, запахи и вкусы – известны как репрезентативные системы. Визуальная, аудиальная и кинестетическая система являются первичными репрезентативными системами, используемыми в западной культуре. Ощущения вкуса и запаха, а, следовательно, вкусовая и обонятельная системы, не являются столь же важными, как названные, и часто включаются в состав кинестетической системы. Они часто служат в качестве мощных и очень быстрых связей с картинками, звуками и ощущениями, ассоциированными с ними.

Сенсорная репрезентативная система – это система, состоящая из сенсорного анализатора, воспринимающего и совершающего первичную обработку поступающей информации от внешних и внутренних раздражителей, и нейронных путей, передающих эту информацию в закодированном виде в соответствующие зоны коры головного мозга для окончательной переработки и использования первичной информации. Сенсорные репрезентативные системы являются своего рода “фильтрами” восприятия. Они определяют тот спектр восприятия реального мира, который физиологически доступен человеку.

Каждая система напрямую связана с операциями получения, переработки, организации, хранения и вывода информации. Используя их в той или иной последовательности, человек создает свою собственную репрезентацию (отражение) реального мира или, другими словами, субъективную модель мира. От направленности нашего внимания зависит то, в каких комбинациях используются сенсорные репрезентации для кодирования записи происходящих вокруг нас процессов и событий. Известно, что сознательно человек может воспринимать 7 ± 2 единицы информации одновременно. Разные люди по-разному “распределяют” этот резерв восприятия между отдельными системами.

Мы постоянно используем все три первичные репрезентативные системы, хотя осознаем их не в равной степени. При этом часто мы имеем склонность отдавать предпочтение одной из них по сравнению с другими. Например, многие люди обладают так называемым внутренним голосом, который возникает в аудиальной системе. Они перечисляют аргументы,

вторично прослушивают речи, подготавливают реплики и, как правило, обсуждают различные вещи сами с собой. Тем не менее, это лишь один из способов мышления. Репрезентативные системы не являются взаимоисключающими. Можно визуализировать сцену, одновременно слышать звуки, хотя может оказаться трудным обращать внимание на все три системы одновременно.

В любом случае некоторая часть мыслительного процесса все-таки останется неосознаваемой. Мы постоянно используем все наши внешние каналы восприятия, хотя обращаем больше внимания на один из каналов, чем на другой, в зависимости от того, что мы делаем. Мы способны использовать все системы, но уже к возрасту 11 или 12 лет складываются явные предпочтения. Это значит, что некоторые люди являются естественным образом более “талантливыми” в отдельных задачах и умениях, они научились и стали более успешными экспертами в использовании одного или двух внутренних каналов восприятия.

Ни одна из систем не является абсолютно предпочтительной, все зависит от того, что мы хотим сделать. Так, атлеты нуждаются в хорошо развитом кинестетическом осознании. Трудно стать хорошим архитектором или конструктором, не имея способности создавать ясные сконструированные мыслительные картинки. Умение, объединяющее всех гениев, заключается в том, что они свободно переходят от одной репрезентативной системы к другой и используют наиболее подходящую из них для решаемой задачи.

Аналогично тому, как мы имеем предпочитаемую репрезентативную систему для своего осознаваемого мышления, так у нас есть предпочитаемые средства для введения информации в свои осознаваемые мысли. Эта ведущая система является внутренним каналом, который мы чаще всего используем в качестве ключа доступа к нашей памяти. Именно так информация достигает уровня осознания разумом. Ведущая система аналогична запускающей программе компьютера – незаметная, но необходимая для работы компьютера. Ее иногда называют системой ввода, поскольку она предоставляет материалы для сознательного обдумывания.

Большинство людей имеют предпочитаемую систему ввода, но она не обязана совпадать с их первичной системой. Один и тот же человек может иметь различные ведущие системы для разных типов переживаний. Богатство и размах наших мыслей зависит от способностей устанавливать связи и переходить при необходимости от одного способа мышления к другому. *Одновременная и неосознаваемая связь между каналами восприятия называ-*

ется синестезией. То, как человек входит в свою предпочитаемую репрезентативную систему, часто оказывается его наиболее устойчивым типичным паттерном синестезии.

Синестезии представляют собой важную часть того, как мы думаем, а некоторые из них являются настолько укоренившимися и широко распространенными, что кажется, будто они вплетены в наш мозг с самого рождения. Например, цвета часто связаны с настроением: красный – с гневом, голубой – со спокойствием. Музыка широко использует синестезии: визуально воспринимаемая высота расположения ноты в нотном стане связана с тем, как высоко она звучит. Кроме того, некоторые композиторы ассоциировали определенные музыкальные звуки с определенными цветами. Синестезии возникают автоматически. Таким образом, мы воспринимаем информацию об окружающем нас мире с помощью органов чувств. Далее мы мысленно воспроизводим информацию, получаемую от сенсорных систем. Модели нашего мышления определяют то, как мы “кодируем” свои переживания. НЛП дает нам возможность управлять этими внутренними процессами.

В последние годы объектом пристального внимания ученых и психологов стал компьютер в качестве модели работы головного мозга. При этом наши мысли и действия можно сравнить с компьютерными программами и результатами их выполнения. Если бы мы научились изменять и совершенствовать свои мыслительные программы так же, как мы это делаем с компьютерным программным обеспечением, то могли бы немедленно получать нужные нам положительные изменения в поведении. Мы получили бы возможность добиваться быстрых улучшений в том, как мы думаем, чувствуем, действуем и живем.

При этом НЛП можно сравнить с использованием электрического тока, который приводит в действие и компьютеры, и телефоны, и многое другое. Электрический ток, по отношению к работе каждого из этих устройств, является определенной основой. В случае человеческого поведения такой основой является работа головного мозга. НЛП занимает передовые позиции в области создания технологий развития личности, потому что оно в своих исследованиях использует фундаментальные принципы работы человеческого мозга. Поэтому НЛП всегда подскажет вам способ, пользуясь которым вы сможете улучшить свои возможности и достичь успеха в жизни.

В результате, научившись управлять своим мышлением, мы сможем достичь желаемых результатов, а именно [13, с. 15]:

- изменить восприятие ситуации и людей;

- управлять собственными реакциями;
- сохранять в памяти такие образы, которые помогут нам стать той личностью, какой мы хотим быть;
- стать творцом своей будущей жизни;
- строить отношения с другими людьми, соответствующие нашим желаниям.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Что мы имеем в виду, когда говорим о полном потенциале человека?
2. Раскройте роль головного мозга в раскрытии полного потенциала человека.
3. Каковы функции левого и правого полушарий головного мозга?
4. От чего зависит реализация неиспользованных ресурсов человека?
5. Существуют ли пределы возможностей человека и чем они обусловлены?
6. Что представляют собой сознание и подсознание человека и как они соотносятся?
7. Назовите основные законы функционирования подсознания.
8. Какие существуют пути и средства для развития скрытых возможностей человека?
9. Можно ли научиться ясно мыслить и что для этого нужно?
10. Какова роль позитивного и негативного мышления?
11. Назовите особенности людей с позитивным мышлением.
12. Назовите особенности людей с негативным мышлением.
13. Как сквернословие отражается на ДНК человека?
14. Какова сущность нейролингвистического программирования и его технологий?
15. Какова роль нейролингвистического программирования в саморазвитии и формировании личности?
16. Как связано НЛП с другими науками?

17. Назовите основные типы мышления и их особенности.

Рекомендуемая литература

1. *Акимов А.Е.* Физика признаёт Сверхразум // Чудеса и приключения. – 1996, № 5. – С. 24-27.
2. *Аткинсон В.* Сила мысли. – М., 1996.
3. *Бендлер Р.* Используйте свой мозг для изменения. – СПб., 1994.
4. *Бобров А.В.* Полевая концепция механизма сознания // Сознание и физическая реальность. М., 1999, т.4. № 3. – С. 47-59.
5. *Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. – СПб., 2001.
6. *Гроф С.* За пределами мозга. – М., 1992.
7. *Коннор Д., Сеймор Д.* Введение в нейролингвистическое программирование. – Челябинск, 1997.
8. *Войно-Ясенецкий В.Ф.* О духе, душе и теле. – Сыктывкар, 1993.
9. *Кудин В.А.* Всесторонне подготовленная гуманитарно-техническая элита // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – Ч. 1. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2002. – С. 58-64.
10. *Махариши Махеш Йоги.* Наука бытия и искусство жития. – М., 2000.
11. *Микалко М.* Тренинг интуиции. СПб., 2001.
12. *Науменко Г.М.* Тайны сознания. Путь к здоровью. – М., 2002.
13. *Найт С.* Руководство по НЛП. – София: Изд-во “Речь”, 2001.
14. *Павлов И.П.* Полн. собр. соч. – М.-Л., 1951, т. 3, кн.1.
15. *Симонов П.В.* Созидающий мозг. Нейробиологические основы творчества. – М., 1993.
16. *Радьяр Д.* Планетаризация сознания. М., 1995.
17. *Тойч Ч.* Духовный разум. Ключ к человеческой эффективности. – Днепропетровск, 2001.
18. *Трейси Б.* Достижение максимума. Минск, 2000.
19. *Рампа Т.* Лобсанг. Третий глаз. – Л., 1991.
20. *Свами Шивананда.* Йога и сила мысли. – “София”, 2001.

Глава III. РЕЗЕРВЫ ПСИХИКИ И МЕХАНИЗМЫ ИХ АКТИВИЗАЦИИ

Известно, что физические, психические и интеллектуальные возможности человека очень велики. Уместно вспомнить, например, подвиги Геракла или силу Ильи Муромца. Имеются многочисленные свидетельства очевидцев о способностях йогов задерживать дыхание, останавливать работу сердца, находиться сутками на морозе и многое другое. Можно привести конкретные факты из жизни наших современников. Это жизненный путь спортсмена-штангиста М. Дикуля, который в результате травмы спины оказался на 5 лет прикованным к постели, а потом стал артистом цирка, выступающим с уникальными силовыми номерами. Он открыл известный во всем мире центр по реабилитации травм спины и конечностей. Истории известны имена многих других великих людей, которым удалось достичь в своём развитии невероятных результатов. Многовековым является опыт, целью которого было развитие и тренировка различных способностей. Задачей современной психологии является разработка механизма раскрытия полного потенциала человека на основе изучения резервов психики.

3.1. Резервы организма и их роль в раскрытии полного потенциала человека

3.1.1. Принципы и механизмы функционирования организма

Достижение жизненного успеха, прежде всего, определяется умением человека использовать все возможности своей психики. Возможность реализуется в действии, а действие невозможно без знания самого себя, окружающего мира и общества. Все достижения человечества – это раскрытие возможностей человека воздействовать на окружающий мир и на самого себя. При этом всех интересует, где предел этих возможностей и можно ли его достичь.

Существует специальная наука – *биомеханика*, которая изучает закономерности движения и прочности биологических объектов. Она занимается

также прогнозом спортивных достижений. Каждое десятилетие ученые делают заключение о предельных возможностях спортсменов, а те постоянно их превышают, используя свои резервы психики. Мы часто слышим, что предела возможностей человека не существует. Если говорить о человечестве, то история показывает их расширение, в основе которого лежит опыт всех предыдущих поколений. Но предел развития конкретного человека существует и определяется так называемыми потенциальными возможностями человека или его резервами.

Вопрос о резервах тесно связан с принципами и механизмами функционирования организма, поведения и деятельности человека. В основе существования любого вещества лежит закон сохранения целого (закон самосохранения). Без энергии и энергетического обеспечения ничто и никто существовать не может. Реализуется самосохранение благодаря специальным механизмам приспособления, которые в живой и неживой природе существенно отличаются друг от друга. Так, камень до тех пор является камнем, пока силы молекулярного взаимодействия могут противостоять силам внешнего воздействия. Другими словами, приспособление в неживой материи основано на принципе устойчивого статического равновесия.

Механизм существования и приспособления живого организма имеет другую природу, основанную на принципе устойчивого динамического неравновесия, суть которого заключается в постоянном неравенстве энергетических потоков. В его основе лежит так называемый гомеостаз или относительное динамическое постоянство состава и свойств внутренней среды и устойчивость основных физиологических функций организма. Гомеостаз представляет собой “результат сложных координационных и регуляторных взаимоотношений, осуществляемых как в целостном организме, так и на органном, клеточном и молекулярном уровнях. Благодаря приспособительным (адаптационным) механизмам физические и химические параметры, определяющие жизнедеятельность организма, меняются в сравнительно узких пределах, несмотря на значительные изменения внешних условий”.

Например, человек может жить и работать в диапазоне температур внешней среды примерно от минус семидесяти градусов Цельсия и ниже (зафиксированных в Антарктиде) до плюс пятидесяти и выше, в то время как температура его тела не выходит за пределы диапазона 35-42 градусов. Установлено, что наибольшим совершенством гомеостаз отличается у высокоорганизованных животных и у человека. Поэтому с системных позиций живой организм может рассматриваться как самонастраивающаяся система. Она

стремится к равновесному состоянию (равенству потоков накопления и расходования энергии, точка A), но практически никогда в таком состоянии не оказывается. На этом и основано главное условие ее существования (рис. 3.1).

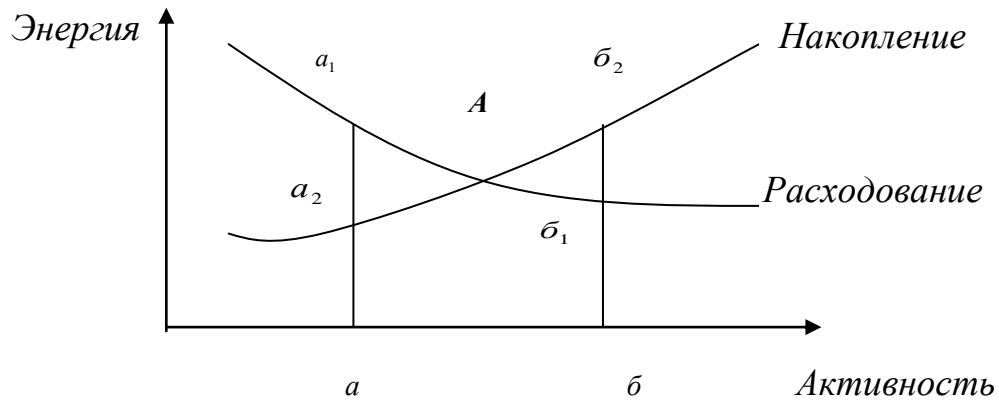


Рис. 3.1

На рисунке хорошо виден устойчивый характер динамики жизнедеятельности организма при любых изменениях этих потоков. Здесь в системе координат “активность-энергия” показана реакция организма на отклонения от состояния равновесия. Так, если накопление энергии (точка b_2) превышает ее расходование (точка b_1), активность организма возрастает (точка b), что приводит к увеличению расходования энергии организмом, и его энергетика возвращается в состояние A . Если же расходование энергии (точка a_1) превышает ее накопление (точка a_2), активность организма снижается (точка a), что приводит к снижению расходования энергии, и при той же величине ее накопления организм возвращается в состояние равновесия A .

Известно, что максимальная активность организма наблюдается не в период, когда он сыт, а когда голоден. Таким образом, превышение одного потенциала включает механизм другого. В этом состоит одно из основных проявлений самосохранения, заключающееся в принципе активности или принципе развития. Чем больше израсходовано энергии, тем интенсивнее начинают работать механизмы ее накопления. На использовании этого принципа строится тренировочный процесс спортсменов, обеспечивая тем самым существенное повышение уровня их функциональных возможностей.

Развитие активности человека складывается из двух составляющих: естественные механизмы роста, развития организма и психики в период созревания (до 18-23 лет) и целенаправленная деятельность по их развитию и совершенствованию. Большую роль в развитии ребенка играет физическая культура. Физические упражнения развивают силу, быстроту, ловкость, выносливость, координацию, интенсифицируют обменные процессы и тем самым способствуют росту ребенка. Но человек может выполнять движения только при соответствующей работе психических процессов. С другой стороны, двигательная активность влияет на развитие абсолютной и дифференциальной чувствительности, на фундаменте которой строится вся психическая сфера человека.

Таким образом, физическая культура и двигательная активность являются очень важными средствами сохранения соматического и психического здоровья, поддержания и повышения функционального тонуса, активности жизненной позиции и продления активного периода в жизни человека. В последнее время резко увеличилось количество детей, испытывающих трудности в усвоении программы начальных классов. Причин много, но следствие заключается в отставании их психического развития. Анализ показывает, что современные дети двигаются в 2-3 раза меньше по сравнению с детьми 50-60-х годов. И очень часто отставание развития психики детей обусловлено именно их недостаточной двигательной активностью. Современная психологическая наука располагает убедительными данными о том, как с помощью системы специально подобранных двигательных упражнений развивать конкретные психические функции – внимание, память, мышление.

Каждый человек хорошо знает, что реализация его возможностей зависит также от того, в каком состоянии он находится: уставший или отдохнувший, больной или здоровый, вялый или бодрый. Благодаря высокоразвитым функциям мозга, человек приобрел важное свойство восстанавливать свою работоспособность во время физической и умственной активности. И.М. Сеченов доказал, что активный организм быстрее восстанавливается. Например, им установлен факт: работоспособность уставшей руки восстанавливается быстрее, если во время ее отдыха будет работать другая рука.

3.1.2. Резервы организма и возможности их использования

Термин “резерв” заимствован из теории надежности. Наличие резерва является одним из основных условий и основополагающих принципов обеспечения надежного функционирования любой системы. Обычно принято выделять два вида резервирования: структурное и функциональное. К первому виду относится наличие дополнительных элементов, которые могут заменять неисправные или отказавшие элементы. На рисунке 3.2 такими взаимозаменяемыми являются элементы 1 и 2. Ко второму виду резервирования относят установление диапазона условий, в которых система может выполнять возложенные на нее функции. В этом случае говорят о технических характеристиках системы, т.е. о функциональных возможностях техники.

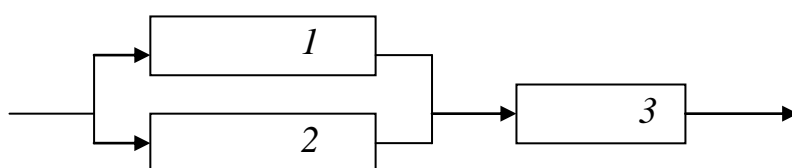


Рис. 3.2

Такой принцип можно использовать и для анализа резервов человека. Структурное резервирование человеческого мозга показано в нейрофизиологической и физиологической литературе. Так, при многомиллиардной избыточности нейронов коры головного мозга одновременно работают лишь доли процента общего количества нейронов. Правое и левое полушарие, которые, в принципе, выполняют различные функции, в случае необходимости могут взять на себя и выполнение функций другого полушария. Об этом же говорит и парность органов нашего организма. Функциональные возможности в широком смысле слова – это способность человека выполнять ту или иную работу с учетом его знаний, умений, навыков, что в значительной мере определяется его познавательными способностями.

Современными исследованиями установлено, что оптимальный темп деятельности и количества перерабатываемой информации не превышает 60-75 % возможностей человека, в то время как остальное резервируется [13, с. 504]. Это необходимо на случай ошибки или сбоя в работе и необходимости их исправления, на случай флуктуации внимания или других непредвиденных обстоятельств. Подобный режим работы позволяет человеку в течение длительного времени сохранять высокую работоспособность. Он являет-

ся внешней стороной организации деятельности, реализацией возможностей человека.

Развитие возможностей заложено в самой природе человека и, прежде всего, в его активности. Активность человека в значительной мере зависит от его функционального состояния. При этом под функциональным состоянием понимается комплекс характеристик тех функций и качеств человека, которые прямо или косвенно обуславливают выполнение деятельности. Функциональное состояние тесно связано с возможностями человека и актуализацией в данный момент его психофизиологических ресурсов. Так, в процессе напряженной работы энергетический потенциал человека расходуется, он устает. И.П. Павлов для восстановления работоспособности определил “принцип активного переключения” на другой вид деятельности. Восстановление функциональных возможностей связано с обменными процессами. Установлено, что при выполнении функциональной нагрузки с частотой сердечных сокращений 100-120 ударов в минуту наиболее интенсивно происходит восстановление функциональных возможностей человека.

Еще в начале XX века известный физиолог И.П. Павлов писал о том, что пределы развития возможностей человека изучаются на уровне биохимических и физиологических процессов, но центральной проблемой является изучение возможностей психики. Б.Г. Ананьев, один из крупнейших отечественных психологов, определяя задачи психологии, видел её будущее в раскрытии резервов психики, установлении принципов и механизмов их реализации и развития. Психика осуществляет регуляцию взаимодействия организма человека с окружающей средой. Она управляет всеми процессами в организме, в том числе поведением и деятельностью. Вот почему развитие возможностей человека в первую очередь связано с использованием резервов психики.

Регуляция внутренних процессов в организме, поведение и деятельность человека полностью детерминируются его психическим состоянием. Оно рассматривается как процесс приспособительной реакции психики человека в ответ на изменения внешних и внутренних условий, направленный на достижение положительного результата и проявляющийся в степени мобилизации возможностей. Психическое состояние представляет собой интегральную характеристику психики человека в данный конкретный момент времени. От него зависит протекание всех процессов регуляции организма (биохимических, физиологических, психических) процессов, а также

степень выраженности проявления личностных свойств человека (тревожность, агрессивность, мотивационные установки).

Психическое состояние характеризуется двумя совокупностями переменных: объективными и субъективными. При этом объективные составляющие психического состояния – это характеристики протекания психических процессов, ответственных за выполнение деятельности. Интегральным проявлением объективных составляющих является уровень активированности всех систем организма или “степень энергетической мобилизации”. При этом все состояния человека можно разделить на две группы: адекватные и неадекватные реакции. Первая группа характеризуется полным соответствием напряжения функциональных возможностей человека требованиям, предъявляемым конкретными условиями. В состояниях второй группы необходимые психологические затраты превышают актуальные, т.е. имеющиеся в наличии возможности человека.

Известно, что многое в нашей жизни – поступки, дела, планы – зависят от нашего настроения, это выступает проявлением субъективных составляющих психического состояния. Переживания возбуждения, тревоги, раздражения, апатии, усталости, подавленности существенно сказываются на результатах деятельности. Умение управлять своим психическим состоянием и контролировать его служит очень мощным фактором реализации возможностей человека. Б.Трейси говорит о существовании закона обратимости [17, с. 119]. Закон гласит, что точно так же, как чувства генерируют действия, так и действия генерируют чувства. Одно порождает другое. Это важный аспект получения доступа к раскрытию собственного потенциала. Второй вариант применения закона обратимости заключается в том, что точно так же, как объективное состояние, реальный результат или успех любого рода, создаёт субъективное состояние или ощущение счастья, так и субъективное состояние создает объективное.

Возможность подчиняется закону Вселенной, закону причинно-следственной связи. Если мы не даем себе труда искать необходимую для нас возможность, то мы также не сможем её заметить, когда она возникнет перед нами. Посмотрев вокруг свежим взглядом, мы можем начать распознавать те неограниченные возможности, которые существуют вокруг нас. Мы должны научиться тому, чтобы разглядеть дуб, когда он спрятан в желуде, цветок в семени, изобилие там, где большинство видит нехватку чего-то. Как сказал М. Пруст: “Настоящее путешествие в открытие нового состоит не в том,

чтобы стремиться находить все новые пейзажи, а в том, чтобы уметь по-новому увидеть то, что окружает нас”.

В жизни каждого человека существует много возможностей для осуществления того или иного выбора. При этом от нас требуется, чтобы мы приложили усилия и обнаружили их. В природе существует только три основных цвета – красный, желтый и синий. Однако есть множество оттенков, открытых художниками, которые увидели потенциальные возможности цвета. Используя всего семь нот, музыканты сочинили множество произведений, также как наличие всего нескольких десятков букв в алфавите не стало ограничением для поэтов и писателей.

Большинство возможностей проявляет себя в форме кризисов, неудач или провалов. Множество историй об успешных делах начиналось именно так. В китайском языке слова “возможность” и “несчастье” обозначаются одним и тем же иероглифом. В западном мире слово “неудача” ассоциируется не с возможностью, а с опасением. На самом деле неудача – это широко известный во всем мире способ поставить трюмпфин на пути к успеху и с его помощью открыть для себя новые возможности. Нет такой другой силы на Земле, которая может препятствовать нашему прогрессу так упорно и неумолимо, как это делаем мы сами. Мы можем продвинуться далеко вперед, когда поймем, каким неограниченным потенциалом мы обладаем, и узнаем, что для нас существуют новые возможности, которыми мы можем воспользоваться как частью своих прав.

Главный прием раскрытия полного потенциала человека и, прежде всего, его психики заключается в активности жизненной позиции, в тех целях, которые ставит перед собой человек. Только в преодолении объективных обстоятельств и самого себя раскрываются скрытые возможности человека, приходит его второе дыхание. Основным условием формирования цели является личностный смысл тех результатов, к которым стремится человек. Достижение цели становится смыслом его жизни. Хорошо по этому поводу сказал известный английский историк и археолог, исследователь древнеиндийской цивилизации Эрнст Маккей: “Если вы не ставите перед собой цель, вы никогда ее не достигнете”. С этим утверждением перекликаются и слова английского философа Фердинанда Шиллера о том, что “кто ни на что не отваживается, не может ни на что и надеяться”.

3.2. Механизмы саморегуляции психического состояния человека

Организм человека представляет собой непрерывную цепь определенных психических состояний, постоянно сменяющих друг друга и характеризующих его активность. Несмотря на то, что активность представляет собой состояние, вызванное комплексной, системной реакцией всего организма, её принято рассматривать с психологической и физиологической сторон. В первом случае ее интенсивность нашла свое отражение в повседневной речи в таких выражениях как умственная энергия, напряжение духа, внутреннее усилие и т. д. В современной литературе к понятию интенсивности активности лучше всего подходит термин “психическое напряжение”. Он отражает степень энергетической мобилизации физиологических систем для организации поведения человека в каждый данный момент времени.

3.2.1. Содержание основных механизмов саморегуляции психики человека

Большую роль в повышении жизненной активности людей играет психическая саморегуляция. Каждому человеку свойственны как сознательный, так и подсознательный уровни саморегуляции. При этом тот и другой уровень должны иметь одну цель, тогда психическая саморегуляция будет успешной. Звеном, связующим сознательное и подсознательное, является воля. В узком смысле это контроль своего тела, психики, функций своих органов и действий. Установлено, что саморегуляция психического тонуса человека может осуществляться посредством изменения общего поведения его организма, а также при помощи эмоциональных или же соматических (телесных) реакций. В свою очередь, эти реакции через обратные нервные связи воздействуют на мозг и тем самым изменяют интенсивность его работы.

Теория саморегуляции психического тонуса, необходимого для оптимальной деятельности человека в данных конкретных условиях, была выдвинута в свое время американским психофизиологом Г. Фрименом [18]. Согласно этой теории, чрезвычайная психическая активность, возникающая в результате избытка нервной энергии, приводит к ее разрядке с использованием речевых или двигательных реакций или же физиологических функций внутренних органов человека. И наоборот, недостаток психической активно-

сти сопровождается включением механизмов мозга, вызывающих местное или общее напряжение скелетных мышц, что и повышает его уровень бодрствования.

Исследуя комплексный характер ответных реакций организма на различные воздействия, А.А. Крауклис установил, что любая ответная реакция включает в себя первичные и вторичные приспособительные эффекты. Первичные эффекты представляют собой непосредственный отклик, ответ организма на конкретное воздействие, вторичные же эффекты вызывают неспецифическую реакцию, состоящую в изменении общего уровня бодрствования организма и являются основными механизмами, обеспечивающими условно-рефлекторную саморегуляцию уровня его общей активности [8].

Экспериментально установлено, что высокий уровень бодрствования мозга обеспечивает большую полноту анализа и синтеза воспринимаемой информации, лучшее использование накопленного опыта, а значит и формирует более точные ответные реакции. В этих условиях текущая деятельность организма наиболее полно соответствует не только складывающейся ситуации, но и ее вероятным изменениям в ближайшем будущем. Следовательно, если человек может мобилизовать свои волевые усилия при встрече с трудностями и успешно преодолевает их, значит, имеются основания говорить о высоком уровне саморегуляции его высшей нервной деятельности, и наоборот.

Таким образом, задача саморегуляции состоит в том, чтобы обеспечивать адекватность и экономичность поведенческих реакций, то есть высокий уровень приспособительной эффективности психической деятельности в целом. Понимание смысла и механизмов психологических методов повышает их действенность, так как в этом случае проявляется мощная стимулирующая роль сознания.

Рассмотрим подробнее сущность основных механизмов саморегуляции активности и особенности их проявления в поведенческих реакциях [4].

Саморегуляция с помощью реагирования Саморегуляция посредством “отреагирования” использует соотношение между активностью задержанной, то есть циркулирующей в мозге, и активностью, выходящей из мозга. Если количество выходящей из мозга энергии больше поступающей, напряжение психической деятельности уменьшается. И, наоборот, при возрастании уровня бодрствования уменьшается приток внешней информации в центральную нервную систему, и тем самым предотвращается перевозбуж-

дение организма. Такая циклическая нервная активность представляет собой основные условия для нормального осуществления всех основных функций мозга.

Известно, что при сильном и внезапном воздействии на психику человека в его головном мозге развивается настолько высокая активность, что она не может быть быстро уравновешена в собственных системах мозга, и потому большая ее часть переключается на внешние двигательные и речевые реакции. Для своевременного образования нервных “тормозов” в этих случаях просто не хватает времени. Если же они выработаны заранее, то тот же раздражитель для своего уравновешивания может и не вызвать соответствующих двигательных реакций.

Довольно часто, воспринимая внезапные и сильные эмоциональные раздражители отрицательного характера, человек по тем или иным причинам должен затормаживать естественные двигательные и голосовые компоненты ответных реакции. В этих случаях нервная активность головного мозга направляется во внутренние системы организма, вызывая сильное их напряжение. Обычно такие реакции проявляются в повышении кровяного давления, выраженном сердцебиении, учащении дыхания и других изменениях. В наиболее сложных случаях это может привести к снижению защитных сил организма и его иммунитета и подверженности различным заболеваниям. Кроме того, неотреагированные отрицательные воздействия нередко вызывают длительное (застойное) психическое напряжение, что значительно отягощает положение. Вот почему народная мудрость с давних времен гласит: “не помнить зла”, “не застревать на огорчениях и обидах”. В противном случае срабатывает “принцип бумеранга”. Иными словами, разрядка, снижающая напряжение, не только является нормальной реакцией, но она даже необходима.

Саморегуляция путем изменения поступления внешней энергии.
Саморегуляция посредством изменения притока в мозг нервной импульсации носит несколько иной характер. Если первый тип включается в действие для того, чтобы устранить функциональные сдвиги, уже сформировавшиеся в центральной нервной системе, то второй тип саморегуляции предназначен для того, чтобы предотвращать возможное психическое перенапряжение.

В физиологии установлена исключительно важная роль скелетной мускулатуры как мощного источника нервной импульсации, поступающей в мозг, и способности в широких пределах изменять уровень его бодрствования.

ния. При этом мышечное напряжение способствует улучшению работы органов чувств. И наоборот, мышечное расслабление, лишая мозг стимулирующей импульсации, приводит к снижению уровня бодрствования. Как известно, наибольшее расслабление скелетных мышц происходит во сне и коррелирует с глубиной сна. Поэтому у людей, не выработавших способности устранять остаточное мышечное напряжение, имеет место трудное засыпание или другие нарушения ночного сна.

Вторым звеном в системе саморегуляции психического напряжения посредством изменения притока нервной импульсации является режим дыхания. В работах советского физиолога А.И. Ройтбака показано, что нервные импульсы из дыхательного центра распространяются по специальным нервным путям на кору мозга и весьма существенно влияют на ее тонус: вдох – повышает, а выдох – снижает его. Вот почему максимального физического усилия человеку удастся достичь именно в момент задержки дыхания на вдохе. Следовательно, тип дыхания, при котором вдох производится в замедленном темпе, а выдох – быстро и энергично, тонизирует нервную систему и повышает уровень бодрствования [14].

Тип дыхания, включающий короткий вдох, растянутый, замедленный выдох и небольшую задержку дыхания, вызывает общее снижение тонуса центральной нервной системы, снижение кровяного давления, замедление пульса. Таким образом, в ситуациях, требующих срочного повышения и поддержания психического тонуса, а также при необходимости срочного торможения ответных реакций на действующий или ожидаемый раздражитель необходимый эффект достигается путем произвольного напряжения мышц. Если же очень высокий мышечный и психический тонус формируется преждевременно и имеется достаточное время для включения внутренних тормозов, целесообразно воспользоваться приемами полного мышечного расслабления в сочетании с успокаивающим типом дыхания.

Эти приемы эффективны в ожидании воздействия отрицательных эмоциональных факторов. Следует иметь в виду, что полноценного мышечного расслабления можно добиться только при достаточно высоком исходном тонусе нервной системы. Лишь при этом условии сохраняется способность к хорошей концентрации внимания, необходимой для полного расслабления мышц и нейтрализации отвлекающих мыслей и образов. Важна еще одна деталь: наиболее полное мышечное расслабление наступает в период глубокого выдоха.

Саморегуляция изменением внешних условий Саморегуляция психического тонуса посредством изменения внешних условий, является, пожалуй, наиболее известным способом коррекции самочувствия и состояния. Она включает многочисленные формы воздействия человека на внешние условия, которые посредством обратных связей оказывают стимулирующий или тормозящий эффект на психическую деятельность. Сюда относятся все виды церемониального поведения людей перед наступлением важных и ответственных событий.

В настоящее время вопросы управления психическим тонусом человека посредством внешних раздражителей находят все более широкое практическое применение. Известный интерес представляют исследования И.В. Муратова, показавшие стимулирующий эффект функциональной музыки на состояние и способность оператора. Он заключается в повышении работоспособности и эффективности отдыха при выполнении монотонной работы. Во многих случаях функциональная музыка нейтрализует дискомфорт среды. Согласно данным Г.А. Березиной, после специальных воздействий музыкой производительность труда в ряде случаев увеличивалась на 30-50 %, а ошибки уменьшались на 21-23 %.

Влияние цвета на психическое состояние человека было отмечено еще Гете. Все цвета с этой точки зрения он разделял на 2 группы: цвета бодрящие, оживляющие, возбуждающие – красно-желтые цвета; порождающие беспокойство и мягко-печальное настроение – сине-фиолетовые. Зеленый цвет занимает промежуточное положение и вызывает состояние спокойной умиротворенности. Красно-оранжево-желтые цвета производят на нас ощущение теплого, синие цвета вызывают чувство холода. У художников различение теплых и холодных цветов стало общепринятым. Таким образом, методы саморегуляции психического тонуса посредством изменения внешних условий весьма действенны и разнообразны, хотя еще не создано общепринятой системы, которая бы использовала не только эмпирический опыт, но и строго научные данные.

Роль чувственных образов в саморегуляции психики Известно, что психическое состояние человека определенным образом проявляется в мимике и жестах, в его произвольных движениях. Если сознательными усилиями затормозить двигательные реакции, свойственные тому или иному внутреннему переживанию, то оно заметно ослабевает или исчезает совсем. И наоборот, если человек придает своей позе и движениям характер, свой-

ственный тому или иному эмоциональному состоянию, то его постепенно охватывает и соответствующее внутреннее переживание.

Эффективным средством воздействия на нервную систему является использование активной роли представлений, чувственных образов (зрительных, слуховых, тактильных и др.). До сих пор мы недооценивали исключительную роль мысленных образов в нашей повседневной жизни. Между тем чувственный образ – весьма активный инструмент влияния на психическое состояние и здоровье человека. Постоянное удерживание перед мысленным взором мрачных, безрадостных картин рано или поздно ухудшает здоровье человека. И совершенно противоположным, благоприятным образом действуют светлые, оптимистические образы и представления. Следует иметь в виду, что в состоянии мышечной расслабленности действенность мысленных образов значительно повышается. Этот эффект продуктивно используется в аутогенных тренировках.

В ходе исторического развития человечеством накоплен огромный эмпирический опыт использования действенной роли чувственных образов в целях активного управления состоянием психики. Как будет показано далее, гипноз, аутогенные тренировки, технологии НЛП и другие методы самопрограммирования личности в качестве основной составляющей содержат приемы “манипулирования” чувственными образами. Особенность человеческой психики состоит в том, что она может отвлечься от реальной действительности и руководствоваться актуализированным образом (символом, идеей, убеждением). И можно с уверенностью сказать, что сила психики в этот момент становится равной силе и величию захватившего ее образа. Так, немецкий врач Х. Линдеман, в одиночестве переплывший в надувной лодке Атлантический океан за 72 дня, высказывается по этому поводу совершенно определенно: “Специальные упражнения, включающие представления об ощущении тепла в теле, – пишет он, – защитили меня от болезненных нарывов, неизбежных при длительной неподвижности и долгом воздействии морской воды” [9, с. 20].

Примером необычайной действенности воображаемых образов могут служить особенности артистической биографии И.Н. Певцова. В детстве он был большим заикой. Когда же он заявил близким, что хочет стать актером, его называли сумасшедшим. Тем не менее, он начал упорно тренироваться и путем внутреннего волевого напряжения, фантазии и воображения приводил себя в состояние, когда его речь была нормальной. Именно высокоразвитое и организованное воображение, способное длительное время удерживать в

центре внимания представляемый образ, помогло И.Н. Певцову не только преодолеть “невозможное”, но и внести большой вклад в театральное искусство.

Роль слова в саморегуляции психического тонуса Известна регулирующая роль слова, этого “сигнала сигналов”. Оно исполняет свою информационно-управляющую роль не в силу характера своей материальной реализации (звуковое колебание, знаковое представление на каком-либо материальном носителе), а благодаря “запускающемуся” словом смыслу. Мысль в слове весомее просто смысла мысли в невербальном проявлении, но последняя не менее значительна. Мысль, не высказанная в словах, – это та же передаваемая информация, только без звукового оформления. Чуткий человек интуитивно может воспринимать такую информацию.

Подлинно научное представление о психофизиологических механизмах воздействия словесного внушения на протекающие в организме процессы было получено в результате работ И.П. Павлова о высшей нервной деятельности. Благодаря им удалось объяснить, каким образом слово одного человека может оказать влияние на другого, каков механизм внушения, самовнушения, внушаемости и какова роль этих явлений в жизни человека, в происхождении некоторых заболеваний и их лечении. В исследовании К.И. Платонова “Слово как физиологический и лечебный фактор” заложены методические основы и главные направления в изучении этого сложного вопроса.

Воздействие на психофизиологические функции организма связано с регулирующей и программирующей ролью слова, произносимого не только вслух, но и мысленно. Это свойство внутренней речи (в форме самоприказов) давно используется в спорте для повышения эффективности тренировок, мобилизации внутренних резервов во время соревнований. В состоянии релаксации, достигаемой в процессе аутогенной тренировки, влияние словесного самовнушения на физиологические функции значительно возрастает. Характер этого влияния определяется смысловым содержанием словесных формулировок. Построение фраз при самовнушении должно быть предельно простым и кратким, а их мысленное произношение – медленным, в такт дыханию.

В настоящее время изучение проблем саморегуляции получило дальнейшее развитие в рамках нейролингвистического программирования.

3.2.2. Механизмы саморегуляции и нейролингвистическое программирование

Мир представляет собой бесконечное разнообразие всевозможных сенсорных проявлений, но мы способны воспринимать лишь очень малую часть этого разнообразия. Та часть, которую мы воспринимаем, фильтруется нашим уникальным опытом, культурой, языком, убеждениями, ценностями, интересами и предположениями. Каждый из нас живет в уникальной реальности, построенной из своих сенсорных впечатлений и индивидуального опыта жизни, и мы действуем, опираясь на то, что воспринимаем – на нашу модель мира.

Мир настолько широк и богат, что мы вынуждены упрощать его, чтобы осмыслить. Составление географических карт – хороший пример того, как мы осмысливаем внешний мир. Карта – это не территория, которую она описывает. С ее помощью мы обращаем внимание на те аспекты мира, которые нас интересуют. Карты имеют избирательный характер, но они оказываются бесценными помощниками при исследовании территории. Какого рода карту мы составляем, зависит от того, что мы замечаем и куда мы хотим идти.

Так и наша уникальная интерпретация окружающего мира выстраивается в личную карту действительности, существующую в головном мозге. Она является нашей реальностью, его пониманием или сознанием. Каждый человек видит вещи по-своему и ни одна из карт не является объективной реальностью. Все они – не местность вокруг нас, не объективный мир, это всего лишь субъективная его интерпретация. У нас разные карты одной и той же местности. Людям не дано познать реальность, так как мы воспринимаем ее с помощью органов чувств, а их возможности ограничены. Мы можем лишь составлять карты окружающей реальности на основе информации, которую получаем через органы чувств, а также взаимосвязей между нею и нашими личными воспоминаниями и другими переживаниями.

У каждого из нас есть собственное мировоззрение, основанное на представлениях. Они, в большей степени чем сама реальность, определяют то, как мы интерпретируем окружающий мир, как реагируем на него и каким значением наделяем собственное поведение и переживания. Таким образом, нас ограничивает, сдерживает или наделяет могуществом не внешняя реальность, а скорее наша карта этой реальности. Основная идея НЛП заключается в том, что если дополнить или расширить нашу карту “мира”, то в реальности

можно обнаружить гораздо больше возможностей для выбора и достижения успеха в жизни.

Человек обладает уникальным даром – свободой выбора, именно это должно стать его величайшим преимуществом. Свобода выбора есть наше право, которое присуще нам с момента рождения. Обстоятельства, в которые мы попадаем, в принципе, не могут иметь решающего влияния на нашу судьбу, они являются просто результатом выбора, который мы совершили в прошлом. Принимать решения и осуществлять выбор – это талант, который надо в себе развивать. Чем чаще приходится принимать решения, тем с большей легкостью мы это делаем, и чем больше мы их принимаем, тем лучше это будет удаваться.

Для того, чтобы научиться принимать хорошие решения, мы должны выработать у себя привычку осуществлять выбор. Когда человеку часто приходится выбирать, он морально готовит себя к тому, чтобы нести ответственность за последствия этого выбора, и постепенно учится предвидеть эти последствия. Для того, чтобы можно было правильно использовать все возможности, которые возникают на протяжении нашей жизни, нам нужно учиться делать свободный выбор. Те, кто успешнее справляется со своими проблемами, обладает такой картой реальности, которая позволяет им видеть множество перспектив и возможностей выбора. Они богаче и шире воспринимают мир и организуют его.

Обеспечивая первичный контакт с окружающим миром, органы чувств являются своеобразными “окнами в мир”. Через них проходит вся информация о нашем физическом существовании. Поэтому в НЛП придается большое значение сенсорному опыту и считается, что он является для человека первичным источником знания о внешнем окружении и основным строительным материалом для создания моделей мира. На сенсорном опыте основано успешное обучение, общение и моделирование. Его можно противопоставить другим формам опыта, таким как фантазии и галлюцинации, которые скорее продуцируются человеческим мозгом, чем воспринимаются органами чувств. Кроме того человек обладает информационной системой, состоящей из опыта, порожденного внутренним миром, такого как “мысли”, “убеждения”, “ценности”. Эта внутренняя система знаний создает набор “внутренних” фильтров, которые сосредотачивают и направляют наши чувства, а также опускают, искажают и обобщают сведения, поступающие через органы чувств.

В основе большинства техник НЛП лежат навыки наблюдения, позволяющие максимально увеличить объем непосредственного сенсорного опыта в той или иной ситуации. Для этого следует научиться снимать внутренние фильтры и получать непосредственный сенсорный опыт из окружающего мира. Одним из наиболее важных навыков в НЛП считается способность войти в состояние “аптайм”, когда все наше сенсорное восприятие сфокусировано на внешнем окружении “здесь и сейчас”. Это состояние и, как следствие, возросший объем сенсорного опыта позволяют более полно воспринимать жизнь и получать от нее удовольствие, равно как и от окружающего нас множества возможностей познания.

НЛП помогает быстрее и эффективнее достигать своих целей. С помощью определенных технологий оно поможет добиваться желаемых результатов и стать таким, каким хочешь. Благодаря им можно научиться управлять состоянием своего разума, своей психики, приводить свои убеждения и ценности в соответствие с желаемыми результатами. Такой уровень самоконтроля приносит уверенность в себе и повышает уровень самооценки. НЛП также способствует личным достижениям, успеху во взаимоотношениях и в саморазвитии, о чем в последующих главах будет идти подробный разговор.

Чтобы усилить и закрепить то, чему вы научитесь, в каждой главе мы будем предлагать вам упражнения для вашего мозга, которые Эйнштейн в свое время называл “ментальными экспериментами”. Они помогут вам овладеть конкретными технологиями НЛП. Эти упражнения принесли пользу буквально миллионам людей. Они могут принести пользу и вам, но при условии, что вы на самом деле будете их выполнять. Если вы хотите получить какой-то результат, то вам придется выполнять эти упражнения добросовестно и в полном объеме. При этом будьте внимательны и настойчивы. Выберите удобное время суток, чтобы вы могли спокойно сосредоточиться и посвятить упражнениям ровно столько времени, сколько для этого потребуется. В большинстве случаев эти “ментальные эксперименты” будут занимать от десяти до двадцати минут времени. Чаще применяйте эти техники в различных ситуациях повседневной жизни.

В заключение приведем некоторые практические советы для тех, кто действительно хочет научиться управлять своим мозгом, своим психическим состоянием.

1. Подумайте о событии из прошлого, которое было очень приятным. Задержитесь на мгновение, чтобы вернуться к этому воспоминанию и убедитесь, что вы видите желаемое. Можете закрыть глаза, если так проще. Глядя

на это приятное воспоминание, постарайтесь поменять яркость изображения и отметьте, как меняются в ответ ваши чувства. Для большинства людей характерно, что изменение яркости воспоминаний сопровождается увеличением интенсивности ощущений, а уменьшение яркости, наоборот. Многие ли из вас пытались изменить яркость внутреннего образа, чтобы иначе чувствовать себя? Большинство просто позволяют своему мозгу беспорядочно показывать вам любую картину на его выбор, а мы в ответ хорошо или плохо себя чувствуем.

2. Теперь подумайте о неприятном воспоминании и это вызовет у вас неприятные эмоции. Делайте картину все более и более тусклой. Если вы достаточно сильно убавите яркость, то избавитесь от неприятных ощущений и плохого настроения.

3. Возьмите любой опыт и попробуйте изменить каждый из перечисленных зрительных элементов: проделайте то же самое, что вы проделали с яркостью и размером, попробуйте пойти в одном направлении. Каждый раз изменяйте только один элемент. Изменяя два или более параметра одновременно, вы не узнаете, какой из них и насколько сильно воздействует на ваши ощущения. Желательно проделывать это с приятным переживанием. Всякий раз, обнаружив элемент, работающий по-настоящему эффективно, сделайте паузу, чтобы понять, где и когда вы бы хотели его использовать.

3.3. Механизмы активизации резервов психики

Способность человека управлять своим психическим состоянием называется его психологической культурой. Она представляет собой образ жизни человека и организацию его жизнедеятельности. Исследователями в области наук о человеке, в первую очередь психологии, были сформулированы наиболее общие принципы и механизмы саморегуляции. Однако в этом вопросе особенно необходим индивидуальный подход. Этим обычно и занимаются практические психологи, использующие для этого специальные техники и приемы [11, 12]. На некоторых мы остановимся подробнее.

3.3.1. Методы мышечной релаксации

Теснейшая связь между состоянием центральной нервной системы и тонусом скелетной мускулатуры позволяет посредством сознательного изме-

нения тонуса мышц влиять на уровень психической активности человека. Бодрствующее состояние всегда связано с поддержанием высокого мышечного тонуса. Чем напряженнее деятельность, тем выше этот тонус, тем интенсивнее поток активирующей импульсации поступает от мышц в нервную систему. И наоборот, полное расслабление всех мышц снижает уровень активности до минимума, способствует развитию сонливости.

Исследование особенностей состояния организма, связанного с полным расслаблением скелетных мышц, было проведено американским ученым Е. Джекобсоном. Первоначально его целью являлось изучение возможностей диагностики человеческих эмоций по характеру распределения напряженных групп мышц. Со временем ему удалось установить, что при эмоциональных реакциях у здоровых и больных людей всегда выявляется напряжение скелетной мускулатуры с различной, строго определенной для каждой эмоции локализацией. Так, депрессивные состояния сопровождаются напряжением дыхательной мускулатуры, при эмоциях страха напрягаются мышцы речедвигательного аппарата и затылочные мышцы. У больных неврозами постоянно сохраняется повышенное напряжение скелетных мышц, а это приводит к слабости.

Обучая таких людей специальным приемам мышечного расслабления, ученые и врачи убедились, что они могут служить действенным лечебным средством. Эти приемы стали известны как “метод прогрессивной (последовательной) релаксации”. Существуют разные методы обучения приемам саморегуляции, в основе которых лежат упражнения психомышечного расслабления и мобилизации. Приемы влияния на психофизиологическое состояние человека путем воздействия на его мышечный потенциал достаточно разнообразны. К ним можно отнести, например, специальные физические действия или упражнения (зарядка, разминка, тренировка), массаж и самомассаж, потягивания после сна и зевоту. Хорошо известны произвольные пути профилактики избыточной напряженности: управление особенностями дыхания, управление вниманием (отключение, переключение, рассредоточение) и т.д. Эти приемы весьма эффективны.

Так, в свое время в средствах массовой информации был хорошо освещен режим жизни покойного президента США Дж. Кеннеди во время предвыборной кампании. Он очень интенсивно работал – до 18-20 часов в сутки, готовил свои выступления перед избирателями, проводил совещания с членами предвыборного штаба, за день успевал выступать в нескольких городах, перелетая из одного в другой самолетом. И всегда Кеннеди улыбался, выгля-

дел бодрым, здоровым, уверенным и энергичным. Журналисты, сопровождавшие его, приоткрыли один из секретов его умения управлять своим психическим состоянием. В самолете, даже если перелет составлял 20-30 минут, он мгновенно отключался, полностью расслаблялся и даже успевал поспать. После приземления он выходил из самолета бодрым и отдохнувшим.

Существует много техник преодоления напряженности, скованности, несвободы, неуверенности в себе. Все они основаны на глубоком расслаблении тела и успокоении психики. Это позволяет нам освободиться от напряжения и достичь состояния легкости и покоя. Сохраняя ненапряженное состояние тела, мы возвращаемся к изначально данному здоровому биохимическому составу нашей клеточной структуры. Благодаря этому организм вернет свою природную способность саморегуляции. Начиная работу над овладением этим искусством, выберите форму самовнушения. Вспомните: никто лучше не может расслабляться, чем кошка. Понаблюдайте за тем, как она отдыхает. Можно научиться расслабляться за секунду. Физическое расслабление (релаксация) – первое в практике психического самосовершенствования.

Упражнения для овладения искусством расслабления [12, с. 524-526]:

1. Положите руку на стол. С силой сожмите ее в кулак. Почувствуйте напряжение в мышцах и суставах. Затем резко разожмите ладонь. Сосредоточьте все свое внимание на руке и расслабьте ее. Она должна лежать без движения, ни один сустав, ни одна мышца не должна дрогнуть. Появляется чувство “словно рука чужая”. Повторите это упражнение несколько раз.

2. Учиться расслабляться следует лежа, сидя, стоя. Сначала лежа. Ложитесь на спину в свободной одежде на ровную поверхность. Найдите удобную позу. Сделайте так, чтобы руки и ноги стали неподвижными и бесчувственными. Постарайтесь испытать ощущение, когда тело начинает неметь, мышцы расслабляются и отдыхают. Ум должен контролировать положение тела. Сначала вы должны убедиться, что ноги, икры отдыхают. Все до одной мышцы должны быть расслаблены.

3. Теперь вспомните о руках. Расслабление начните с пальцев. Напряжение снимается через запястье и локти к плечам. И вот нет ни усталости, ни напряжения, вообще никаких ощущений.

4. Переходите к телу. Представьте себе, что ваше тело – игрушечный дом. Думайте о тех гномиках, что сидят в нем и управляют вашими органами. Прикажите им удалиться. Сначала гоните их к пояснице (при этом расслаб-

ляйте мышцы). Пусть они прекратят свою работу и уходят. Почувствуйте, что после этого вы обессилены и спокойны. Затем вы должны осознать, что тело теперь расслаблено.

5. Голова – самый главный орган. Вспомните про рот. Ваши губы сжаты. Расслабьте их и не напрягайте. Теперь закройте глаза. Без всяких усилий, без напряжения сомкните веки. При этом не делайте усилий и резких движений.

6. От одного физического расслабления пользы мало, если умственно человек находится в напряжении. Должны быть забыты все переживания, неприятности, несделанные дела и заботы. Нужна постоянная тренировка ума. Лежа с закрытыми глазами, заставьте себя не сосредотачивать мысли на своих житейских проблемах. Постарайтесь ни о чем конкретном не думать.

Вот мы и добились полной умственной и физической релаксации.

Второй этап овладения искусством расслабления:

1. Сеанс неподвижности на стуле – неотъемлемое положение для размышлений. На голову положите лист бумаги и сидите, словно изваяние, некоторое время. Сидя с листом на голове, закройте глаза. Постарайтесь, не меняя позы и не уронив лист, расслабить все мышцы. 2.

2. Когда овладеете расслаблением в этой позе, постарайтесь не думать о том, что у вас на голове лежит лист бумаги.

3. Затем следует учиться расслаблению стоя. Главная цель заключается в том, чтобы тело подчинялось мысленному приказу и за считанные секунды расслаблялось. Руки висят как плети, голова свисает на грудь, глаза закрыты. Все внимание концентрируется на мышцах и суставах. Они должны постепенно уйти из мысленного ощущения вашего тела. Не следует отвлекаться от исполнения упражнения ни на мгновение. Упражнение длится от одной до нескольких минут и повторяется многократно.

4. Стоя расслабьте тело. Затем сделайте резкое мышечное усилие, словно поднимаете тяжелый предмет. Напрягите все мышцы и суставы. После этого стряхните возникшее напряжение и опять начинайте расслабление. Так вы научитесь легко переходить от физического напряжения к легкому, спокойному расслаблению тела.

5. Начинайте делать упражнение по расслаблению стоя. Теперь, не меняя этого состояния, мысленно представьте, что вы взяли в руки тяжелый груз, вы напряжены, делаете усилия, в вашем воображении мышцы и суставы

работают. После этого мысленно сбросьте с себя этот груз и опять расслабьтесь. Выполняя это упражнение тело должно сохранять одно и то же состояние расслабления. Мысли не должны влиять на него, все должно происходить только в воображении. Повторите это упражнение несколько раз.

Главное в искусстве расслабления – работа не только с телом, но и с мышлением. Не следует забывать, что сопутствовать этой работе должно внимание ума, сконцентрированное только на этом процессе. Все посторонние мысли должны отгоняться. Ум должен, как и тело, погружаться в спокойное, умиротворенное состояние, ослабевать и растворяться в тишине и покое. Большую роль при этом играет самовнушение и гипноз.

3.3.2. Гипноз и внушение как средства регуляции

В настоящее время проблемами воздействия на психику человека посредством внушения и самовнушения занимается такая область знания как гипнология. Она представляет собой один из разделов физиологии высшей нервной деятельности. Результаты исследований и практики применения гипноза направлены на укрепление и восстановление здоровья и трудоспособности человека, на повышение его физической и психической устойчивости к необычным и сильным раздражителям. Гипноз создает возможности существенного расширения адаптационных возможностей организма в условиях экстремальных воздействий, способствует разработке новых методов психокорректирующих воздействий и т.п.

Развитие гипноза всегда было связано с исследованием его эффективности как одного из важных психотерапевтических средств. Всестороннее и тщательное изучение гипнотических явлений доказало не только полную их безвредность для организма человека, но и вскрыло многочисленные положительные стороны, помогающие мобилизовать физические и психические резервы организма.

Гипноз, методы внушения и самовнушения начинают проникать в практику психотерапии и психопрофилактики во всех их модификациях. В последние годы заметно активизировался интерес к исследованию роли и возможностей внушения в педагогическом процессе в системе общего образования. В мировой педагогической практике вопрос о сознательном регулировании неосознаваемых психофизиологических функций был поставлен и во многом решен К.С. Станиславским. Применяя к эмоциональной сфере

человека термин “подсознательное”, он выдвинул известную формулировку: “Через сознательное к управлению подсознательным”.

В реальном педагогическом процессе внушение как фактор, влияющий на формирование личности, может происходить как непроизвольно, так и целенаправленно. Эффективными в педагогической практике оказались также методы самовнушения и релаксопедии (психорегулирующих тренировок). Они используются как средства целенаправленной регуляции сферы установок и мотивов деятельности, а также как средства коррекции психических состояний, которые широко используются в спорте и при подготовке космонавтов.

Медицинская наука накопила богатейший материал, свидетельствующий о возможности целенаправленного управления физиологическими и психическими функциями человека посредством внушения в гипнозе, причем не только в глубинных его стадиях, а даже в бодрствующем состоянии. Во многих случаях отмечалось, что аналогичные результаты могут быть достигнуты и с помощью самовнушения. Именно этот принцип использует аутогенная тренировка, как сознательное воздействие человека на свои эмоции и другие психофизические процессы.

3.3.3. Аутогенная тренировка и техника ее проведения

Одним из источников зарождения идеи аутогенных тренировок явилась древнеиндийская система йогов. Ими накоплены наблюдения, свидетельствующие о тесной взаимосвязи духовного и физического состояния человека, а также о возможности с помощью специальных физических приемов и самовнушения воздействовать на психику и физиологические функции организма.

Развитие и внедрение методов аутогенной тренировки (АТ) связывают с именем немецкого психотерапевта И.Г. Шульца. В настоящее время АТ получила широкое распространение как эффективный метод лечения и профилактики различного рода неврозов и функциональных нарушений в организме. В дальнейшем оказалось, что она может служить действенным средством психогигиены и психопрофилактики, средством управления состоянием человека в экстремальных условиях деятельности. В связи с этим представляется уместным привести слова известного украинского философа и педагога академика И.А. Зязюна о том, что аутогенная тренировка является

“важным средством уравнивания чувственной сферы. Обстоятельства не определяют наше счастье или несчастье. Важно, как мы реагируем на обстоятельства. Именно это определяет наши чувства” [5, с. 74].

В аутогенных тренировках используются три основных пути воздействия на состояние нервной системы:

Первый и наиболее важный связан с особенностями влияния тонуса скелетных мышц на центральную нервную систему. Известно, что психическое состояние человека определенным образом проявляется в характере дыхания, в мимике и жестах и накладывает своеобразный отпечаток на произвольные движения человека.

Второй путь воздействия на нервную систему связан с использованием активной роли представлений, чувственных образов. Как известно, чувственный образ – весьма активный инструмент влияния на психическое состояние и здоровье человека. На этой основе построено одно из современных направлений в психологии, связанное с положительной мотивацией.

Третий путь воздействия на психофизиологические функции организма связан с регулирующей и программирующей ролью слова. Характер этого влияния определяется смысловым содержанием слов [4].

Успешное применение аутогенных тренировок требует от человека предварительной выработки определенных психических и физических навыков, представляющих собой своеобразную азбуку аутотренинга, которая включает управление вниманием, оперирование чувственными образами, словесные внушения, регуляцию мышечного тонуса и управление ритмом дыхания. Аутогенная тренировка состоит из семи последовательно разучиваемых упражнений. Каждое упражнение предполагает воздействие на определенную систему органов или орган. Они включают в себя:

- 1) создание установки на отдых и расслабление;
- 2) глубокое расслабление двигательных мышц (с внушением себе ощущения тяжести в мышцах);
- 3) расслабление мышц кровеносных сосудов (ощущение тепла);
- 4) формирование успокаивающего ритма дыхания (ощущение произвольности дыхания, изменения веса тела в такт дыханию);
- 5) снятие гипертонуса с коронарных сосудов сердца (ощущение тепла в левой руке и левой половине грудной клетки);
- 6) активизация процессов, обеспечивающих восстановление энергетических ресурсов организма, в частности, пищеварительных процессов (ощущение глубинного тепла в области живота);

7) устранение гипертонуса мышц кровеносных сосудов мозга (ощущение легкой прохлады в области лба).

Все упражнения АТ разучиваются последовательно, одно за другим. Считается, что в среднем одно упражнение требует двухразовых тренировок ежедневно в течение двух недель. К работе с последующим упражнением целесообразно переходить только при полном усвоении предыдущего. Упражнение считается усвоенным, если соответствующее ему ощущение вызывается быстро, переживается отчетливо и является устойчивым к внутренним и внешним помехам. Длительность каждой тренировки определяется тем, насколько развито внимание обучающегося. Тренировка продолжается, пока внимание свободно и без волевых усилий удерживается на ощущениях тела.

В процессе выполнения упражнений аутогенной тренировки минимизируются энергозатраты на поддержание мышечного тонуса, исключаются из работы участки мозга, отвечающие за осознанное отражение окружающего мира, интенсивно протекают пищеварительные процессы, что в совокупности ведет к наиболее быстрому отдыху и составляет основу эффекта “восстановления”.

3.3.4. Медитация как средство саморегуляции

В последнее время в области саморегуляции психического состояния, а также психопрофилактики и оздоровления все более широкое применение получают приемы медитации. *В основе слова “медитировать” лежит индоевропейская идея, которая описывает конечное состояние медитации как психофизическое состояние безмятежного бодрствования. Более позднее значение восходит к древнегреческому слову “осмысливать” и к латинскому – “размышлять, готовиться, упражняться”.*

Имея много общего с аутогенной тренировкой и самогипнозом, медитация обладает специфическими особенностями действия. Она представляет собой состояние, в котором достигается высшая степень концентрации внимания на определенном объекте или же, наоборот, полное “рассредоточение” внимания. В обоих случаях наступает остановка процессов восприятия и мышления, происходит особого рода чувственная изоляция человека от внешнего мира. Ведущим моментом, придающим неповторимую особенность этому состоянию, является временное выключение функции памяти.

Это позволяет объяснить происхождение тех психических процессов, которые имеют место при медитации и ее последствия.

Нормально функционирующие во время бодрствования органы чувств создают в центральной нервной системе высокий уровень собственных “внутренних шумов”, что затрудняет течение процесса ассоциации и интеграции. При медитации уровень этих шумов становится предельно узким, а, следовательно, появляется возможность наиболее полного использования ассоциативных и интегративных процессов для решения определенных задач, которые формулирует для себя сам медитирующий. В этом случае значительно шире вовлекается в процесс решения та обширная сфера, функция которой в обыденной жизни известна под названием интуиции.

Медитацию следует отличать от обычной концентрации внимания, от созерцания или внушения. Целью концентрации является высшая степень напряженного внимания. Внушение влияет на физические и психические процессы организма, вызывает отдельные представления. Во время этих процессов человек сознательно мыслит в состоянии бодрствования. Медитирующий же этого не делает, он обращается к первопричине, источнику психической и физической энергии, активности в самом себе, извлекает жизненную энергию. Медитация подготавливает ежедневную активность; спокойствие и невозмутимость порождают динамику и силу, которые являются предпосылками успеха.

В настоящее время широкое распространение получила трансцендентальная медитация (ТМ). Эту технику практикуют во всем мире около 4 млн. чел. Она восходит к ведическим традициям Индии, в центре которых находится изучение человеческого сознания и раскрытие его возможностей. Махариши Махеш Йог, физик и философ, сделал этот способ общедоступным. ТМ представляет собой психический процесс, при котором мыслительная активность систематически снижается до достижения состояния душевного покоя и внутреннего бодрствования. Для этого необходимо проследить какую-нибудь определенную мысль от начала ее возникновения. При этом медитирующий познает состояние глубокой погруженности в себя и отсутствие всякой умственной и сознательной активности.

Медитация – во многих отношениях – это способ достижения успеха. По результатам многочисленных исследований, проведенных среди людей, практикующих ТМ, убедительно показан рост их позитивной мотивации. Она создает действенные физические предпосылки для динамического улучшения показателей здоровья, высвобождает новые духовные силы для ясной

постановки целей и реализации стратегии успеха. У медитирующих изменяются жизненные ценности: повышается удовлетворенность жизнью, появляется уверенность в себе. В результате вырабатываются позитивные стереотипы мышления и модели поведения, формируется психология “победителя”, что составляет существенную психологическую основу достижения успеха.

Большую роль в процессе развития человека играют познавательные процессы. Исследователи мозга исходят из того, что физиологическую основу повышения способностей к обучению создает большая синхронность мозговой активности. Установлено, что во время медитации человек достигает состояния покоя. Кривые оттоков мозга при этом свидетельствуют о повышении степени восприятия и улучшения взаимодействия разума и тела. Независимость полей головного мозга соотносится с более высокой способностью усваивать знание и применять его, лучшей организацией ума и познавательных способностей, с улучшением памяти и творческих способностей. Результаты исследований показали, что занятия ТМ развивают независимость полей. Это поразительный результат, так как ранее считалось, что после достижения совершеннолетия эти способности уже не могут развиваться. У немедитирующих людей в зрелом возрасте этот показатель не изменяется, а часто, начиная с 25 лет, снижается. В общем можно сказать, что процесс медитации способствует целостному развитию личности [3].

В институте мозга АМН России и Европейском институте Махариши в 1990-1994 гг. проводилось изучение реактивности головного мозга под влиянием трансцендентальной медитации. Эти исследования показали неоспоримые возможности этой технологии по мобилизации скрытых резервов мозга человека. В результате Институт мозга при АМН России рекомендовал всем учебным заведениям применение технологии трансцендентальной медитации как научно обоснованной технологии развития гармоничной личности и улучшения учебного процесса.

3.3.5. Молитва как способ взаимодействия подсознания с Высшим Разумом

В истории развития человечества одно остается неизменным – вера в Бога. Она может принимать тысячи различных форм и выражений, иметь бесчисленные названия, но такова реальность. Каждый из нас имеет свои собственные аргументы, доказывающие или ниспровергающие существование Бога. Но истинно то, что человек всегда обладал врожденным чувством

восприятия Бога. История не знает ни одного народа, который был бы совершенно лишен веры. Дух человека веками стремился к красоте, добру и чему-то высшему, достойному поклонения. Даже потеряв Бога, люди страстно ищут абсолютное. Подлинный культурный расцвет немыслим без интенсивной духовной жизни. Поэтому многие люди обращаются к вере в Бога и к молитве, с помощью которой они общаются с Ним. Вера представляет собой такое состояние человека, когда он убежден в существовании чего-либо, не основываясь при этом на каких-то внешних фактических и формально-логических доказательствах, т.е. интуитивно.

Стремление духа человеческого к единению и слиянию со всем высшим наблюдалось во все времена, у всех народов, на всех ступенях развития. Пришедший для земной жизни из высших миров, дух человеческий знает свою родину, знает свое происхождение от Первоисточника и стремится вернуться к Нему. Отсюда постоянная и неистребимая потребность духа человеческого слиться в молитве с Первоисточником всего сущего, чтобы почерпнуть необходимую для дальнейшей жизни силу. Такое общение с высшими силами и высшими мирами нашего духа есть необходимое для его развития и жизни, как для физического тела необходимо питание. Не получающий такого питания дух замирает, также как замирает тело, не получая питания телесного.

Молитва есть возношение ума и сердца к Богу, выражаемое во внешних благоговейных знаках, например, в произнесении слов, изображении крестного знамения, поклонении Богу. Именно во время молитвы в человеке раскрываются невиданные ранее духовные резервы, благодаря которым человек одухотворяется, заряжается энергией, раскрывая в себе физические резервы. В подтверждение можно привести множество примеров того, как умирающий, поверив в свои силы, начинает проявлять энергию, волю к жизни, и это оказывается необходимым и достаточным для того, чтобы он выжил.

“Просите и получите!”, – говорил Господь. И еще: “По вере дано будет вам!” Помочь можно человеку только в условиях собственной молитвы. Без молитвы, без веры не поможет даже Господь! Известно, что наши мысли энергетичны, это вид более организованной материи. Известно, что добрые мысли лечат. Понимать это нужно буквально. Молящийся человек генерирует энергию, которая релаксирует нервы, сосуды, “умиротворяет” вплоть до клеточного уровня весь организм, трансформирует ее на свой позитивный лад. На такого человека и через него от Бога идет энергия, которая защищает

от вредных воздействий его самого и всех, кто приходит к нему с положительным настроем.

Для того, чтобы молитва выполнила свое назначение — она должна быть постоянной. Постоянная молитва, — писал богослов А. Клизовский, — как словесная, так и мысленная, как вообще всякое слово и всякая мысль, создает в астральной сфере постоянную вибрацию, которая в зависимости от вложенного в молитву содержания, создает из эластичной материи астрального плана мыслеобраз — живое существо, воодушевленное той идеей, которая заключена в словах или мыслях молитвы [7]. По этому мыслеобразу определяется как проситель, так и сущность его молитвы, а также то, насколько она заслуживает исполнения.

Бывают молитвы случайные, но настолько сильные, на которые почти немедленно получается ответ в виде той или иной помощи. Происходит это тогда, когда человек стоит на краю пропасти. Если он сумел в такой момент обратиться к Высшим Силам с воплем отчаяния, со всем огнем своего сердца, то, если данный опасный момент не входит в зрелую карму, которая должна исполниться, получается почти немедленная так называемая чудесная помощь, появляющаяся неизвестно откуда. Рассказы и описания таких случаев известны многим, они всегда большинством людей рассматриваются как чудо. Такое чудо создает мощная вибрация и яркий мыслеобраз, созданный напряженным состоянием сердца в час опасности, выразившимся в сильной и горячей молитве, с упованием, верой и надеждой на высшую помощь, и конечно, она приходит.

Бог нуждается в нашем труде. Мы призваны быть ему помощниками и сотрудниками Сил Света в проведении ими на нашей планете плана эволюции. Каждый из нас имеет определенную задачу и определенное назначение. Каждый из нас, в зависимости от своих индивидуальных способностей и свойств, поставлен на такое место, на котором он может быть наиболее полезен. Более или менее добросовестным выполнением своего долга мы зарабатываем большее или меньшее количество милостей у Бога, но они ни в коем случае не являются результатом наших просьб и молитв. Есть же люди, которые никогда не молятся и, тем не менее, они тоже не лишены милостей, ибо труд есть их молитва.

Если же человек сознательно всякий труд превращает в великое служение Высшим Силам и на исполнение своей обязанности смотрит как на сотрудничество с Ними, на благо всего человечества и на пользу эволюции, то его постоянный труд, добросовестно, охотно и с любовью выполняемый, есть

его постоянная молитва. Для превращения своего каждодневного труда в молитву, в великое служение Высшим Силам, необходимо лишь развитое сознание. Надо изменить свой взгляд на свою обычную работу и смотреть на нее, как на радостную возможность сделать угодное Господу, который видит нашу работу и наше усердие к ней. Лишь такой труд, поднимая качество самой работы, способствует как совершенствованию человека, так и эволюции всей жизни. Известно, что самый тяжелый труд, исполняемый охотно и с любовью, становится легким и приятным, и наоборот, легкий труд превращается в каторжный, если нет любви к нему и есть принуждение. Постоянные труд и молитва создают необходимый для нашего совершенствования ритм и поддерживают связь с Высшим Миром.

Искусство молиться, одно из труднейших искусств, вполне доступное лишь духовно развитому человеку. Заученные слова молитв, механически повторяемые без участия в этом высшего человеческого сознания, его сердца, будут бездушной механикой, никаких результатов не приносящей. “Молитва в духе и истине” есть молитва сердечная.

Молитва должна быть чистая, потому что только чистая молитва доходит. Никакие нечистые желания и эгоистические стремления не могут быть мотивом молитвы. Молитва должна быть радостной. В Учении сказано: “Умей найти радость обращения к Творцу”. Это условие на первых порах духовного развития человека недостижимо. Человек, даже уже осознавший необходимость молитвы, вначале молится, принуждая себя к этому. Постепенно это переходит у него в чувство долга и, лишь впоследствии, по мере духовного развития, находя в молитве успокоение от тревог, он научается обращаться к Творцу не по необходимости, а именно радостно, как сын к любимому и любящему отцу.

Для того чтобы молитва достигла своей цели, она должна быть сосредоточенной. Нельзя молиться, когда ум занят другими мыслями, это понимает всякий. Для того чтобы сосредоточиться, собрать свои мысли и низвести свой ум в сердце, необходимо предварительное, в течение нескольких минут, молчание, которое действует необыкновенно благотворным образом на душу человека. Сосредоточенное молчание группы в несколько человек обладает огромной магической силой. Тогда люди вступают в общение с невидимым миром и могут получить от Благих вестников благие указы.

Молитва может быть сравнима с магнитом. Действие молитвы направляет сердце и притягивает из пространства лучшие мысли. Антипод молитвы сквернословие. Оно смущает и грязнит пространство. Упаситесь от скверно-

словия. С древних времен люди знали о великом значении слова, и только сейчас наука подтвердила и объяснила нам, почему слова светлой молитвы, наполненные верой, надеждой и любовью, приносят здоровье и спасение.

Молитва хороша во всякое время, но имеются два срока смены токов, когда обращение к Высшему Миру особенно желательно: при восходе солнца и после заката. Кроме того, отходя ко сну, уместно воззвать к Высшему Миру. Сон пока не понят наукой. Идея отдыха примитивна. Если каждому действию предшествует духовный акт, то такое необычное состояние, как сон, должно быть особенно отмечено. Люди почти на половину жизни вверяют себя в Мир незримый.

Когда человек молится, то он по церковной христианской традиции осеняет себя крестным знамением. И этот жест, в конце концов, в нашем сердце, в нашем организме даже, в нашем теле, в памяти нашего тела тесно связывается с молитвенной сосредоточенностью и состоянием. Вот именно поэтому, когда человек хочет помолиться (или у него какое-то тяжелое настроение, или он боится чего-то) и он перекрестится, то и этот жест начинает помогать ему собраться и сделать внутренний шаг [10, с. 132-133].

Исходя из сказанного, можно сделать такое заключение. Молитва заповедана самим Иисусом Христом. Следовательно, во время чтения молитвы идет обращение к Богу, открываются сердца для влияния Божия. Но чтобы благодать Божия могла наполнить сердце, и воля Божия стала понятной, необходимо устранить преграды, стоящие между человеком и Богом. Эти преграды обычно создают сами люди, нарушая Заповеди Бога.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Назовите основные принципы и механизмы функционирования живого организма.
2. Раскройте сущность понятия резервов человеческого организма.
3. В чем проявляется психическое состояние человека?
4. Как проявляется бодрствующее состояние человека?
5. Раскройте сущность понятия саморегуляции и ее механизмов.
6. Назовите основные типы саморегуляции поведения человека.
7. Назовите особенности саморегуляции путем реагирования на внешнее воздействие.
8. Раскройте характер саморегуляции с помощью изменения поступления нервной энергии в мозг.
9. В чем состоит сущность саморегуляции путем изменения внешних условий?
10. Раскройте роль чувственных образов в саморегуляции психического состояния человека.
11. В чем состоит роль слова как средства саморегуляции психического тонуса?
12. Каково значение саморегуляции психического состояния человека в стратегии достижения им жизненного успеха?
13. Что представляет собой аутогенная тренировка?
14. Приведите содержание техники аутогенной тренировки и ощущения, вызываемые каждым из ее упражнений.
15. Раскройте сущность гипноза, внушения и самовнушения и их значение для саморегуляции психического состояния человека.
16. Какие резервы организма открывает медитация?
17. Что такое вера?
18. Охарактеризуйте молитву как способ взаимодействия подсознания с Высшим разумом.
19. Как и когда следует молиться?

Рекомендуемая литература

1. *Алдер Г.* Технология НЛП. – СПб., 2001.
2. *Бьюзен Т.* Максимально используйте свой разум. – Минск, 2000.
3. *Готвальд Ф-Т., Ховальд В.* Помоги себе сам. Медитация. – М., 1993.
4. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики. – М., 1987.
5. *Зязюн І.А.* Педагогіка добра: ідеали і реалії: Наук.-метод. посіб. – К., 2000.
6. Живая этика. Избранное. – М., 1992.
7. *Клизовский А.* Основы миропонимания новой эпохи. – Владивосток, 1996.
8. *Крауклис А.А.* Саморегуляция высшей нервной деятельности. – Рига, 1964.
9. *Линдеман Х.* Аутогенная тренировка. – М., 1980.
10. *Мень А.* Практическое руководство к молитве. – М., 1999.
11. *Напреенко А.К., Петров К.А.* Психическая саморегуляция. – К., 1995.
12. *Науменко Г.М.* Тайны сознания. Путь к здоровью. – М., 2002.
13. Психология: Учебник / Под ред. А.А. Крылова. – М., 1998.
14. *Ройтбак А.И.* Биоэлектрические явления – кора больших полушарий. – Тбилиси, 1955.
15. *Рубинштейн С.Л.* Бытие и сознание. – М., 1957.
16. *Спиркин А.Г.* Сознание и самосознание. – М., 1972.
17. *Трейси Б.* Достижение максимума. Минск, 2000.
18. *Freeman G.L.* The energetics of human behavior. – N.Y., 1948.
19. *Шульц И.Г.* Аутогенная тренировка. – М., 1985.

Глава IV.

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ

В жизни человека эмоциональные проблемы приобретают первостепенное значение. Внезапное изменение эмоционального отношения лица, с которым связывались жизненные планы, изменение собственного эмоционального отношения к тому, с кем был близок на протяжении многих лет, является для человека серьезнейшим испытанием в жизни. Выйдя из-под контроля сознания, эмоции людей мешают осуществлению намерений, нарушают межличностные отношения, не позволяют надлежащим образом выполнять служебные и семейные обязанности, затрудняют отдых и ухудшают здоровье.

При этом непосредственные причины затруднений находятся не вне человека, а в нем самом и определяются не ограниченностью знаний, не недостатками физического или психического развития, или отсутствием соответствующих способностей, а нежелательными, непонятными и не поддающимися контролю эмоциями. Чтобы преодолеть такого рода затруднения, необходимо познать те явления, которыми они обусловлены, установить законы их развития. Решение этих проблем имеет большое практическое и социальное значение.

4.1. Виды эмоций, их функции и причины возникновения

4.1.1. Функции эмоций

Под эмоциональными явлениями в современной психологии понимаются субъективные переживания человеком его отношения к предметам, явлениям, событиям, другим людям. Само слово “эмоция” в переводе с латинского означает возбуждать, волновать, потрясать. Эмоции тесно связаны с потребностями, поскольку, как правило, при удовлетворении потребностей человек испытывает положительные эмоции и, наоборот, при невозможности получить желаемое – отрицательные.

Каждая эмоция своеобразна по своим источникам, переживаниям, внешним проявлениям и способам регуляции. Спектр человеческих эмоций чрезвычайно богат и включает целую палитру различных эмоциональных состояний. Можно сказать, что человек – наиболее эмоциональное из живых существ. Он обладает в высшей степени дифференцированными средствами внешнего проявления эмоций и широким разнообразием внутренних переживаний. От того, в каких усло-

виях зарождается эмоция, ее функции будут различны. Вопрос о функциях является ключевым и пронизывающим всю психологию эмоций. В литературе приводится различный перечень функций, мы назовем лишь самые существенные.

Отражательно – оценочная функция эмоций. Учеными установлено, что эмоция есть отражение мозгом человека и животных какой-либо актуальной потребности и возможности ее удовлетворения, которую мозг оценивает на основе генетического и ранее приобретенного индивидуального опыта. П.В. Симонов показал, что эмоции возникают при рассогласовании между жизненной потребностью и возможностью ее удовлетворения, а степень эмоционального напряжения определяется потребностью и дефицитом информации, необходимой для этого. Таким образом, в ряде случаев знания, информированность личности позволяют избежать эмоций, изменяют настроение и поведение личности [24].

Эмоция может рассматриваться как обобщенная оценка ситуации. Так, эмоция страха развивается при недостатке сведений, необходимых для защиты, как ожидание и предсказание неудачи при совершении действия, которое должно быть выполнено в данных условиях. Очень часто страх, возникающий в ситуациях неожиданных и неизвестных, достигает такой силы, что человек погибает. Понимание того, что страх может быть следствием недостатка информации, позволяет его преодолеть. Реакцию удивления можно рассматривать как своеобразную форму страха, которая пропорциональна разнице между предвидимой и фактически полученной дозой информации. При удивлении внимание сосредоточивается на причинах необычного, а при страхе – на предвосхищении угрозы.

Основной вывод, следующий из анализа этих характеристик, заключается в том, что эмоции не являются опосредствованным продуктом мотивационной значимости отражаемых предметов, ими эта значимость оценивается и выражается непосредственно, они сигнализируют о ней субъекту.

Функция побуждения (мотивирующая роль эмоций). Субъектом отчетливо переживаются возникшие у него эмоциональные побуждения. Этот простой факт и лежит в основе концепций, утверждающих, что эмоции (включая в них и желания) мотивируют поведение. О способности эмоций побуждать к действиям говорят другие, более специфические их функции. Так, в критических условиях, при неспособности субъекта найти адекватный выход из опасных, часто неожиданных ситуаций, развивается особый вид эмоциональных процессов, так называемые аффекты. Одно из функциональных проявлений аффекта заключается в том, что он навязывает субъекту стереотипные действия: бегство, оцепенение, агрессия и т.п. Известно, что и другие ситуативные эмоции, такие как возмущение, гордость,

обида, ревность, тоже способны “навязать” человеку определенные поступки, даже если они для него нежелательны.

Дезорганизующая функция (способность эмоций нарушать целенаправленную деятельность). Эмоции организуют некоторую деятельность, отвлекая на нее силы и внимание, что, естественно, может помешать нормальному протеканию проводимой в тот же момент другой деятельности. Сама по себе эмоция дезорганизующей функции не несет, все зависит от условий, в которых она проявляется. Даже такая грубая биологическая реакция человека, как аффект, при определенных условиях может оказаться полезной, например, когда от серьезной опасности ему приходится спасаться, полагаясь исключительно на физическую силу и выносливость. Это значит, что нарушение деятельности является не прямым, а побочным проявлением эмоций. На этом основании не может быть оправдано противопоставление полезности и вредности эмоций.

Регулирующая функция. Это две взаимодополняющие функции, выполняемые эмоциями по отношению к определенным психическим процессам.

Во-первых, речь идет о влиянии эмоций на накопление и актуализацию индивидуального опыта. Во-вторых, ими осуществляется эвристическая функция.

Переключающая функция эмоций. Эмоция есть активное состояние системы особых мозговых структур, побуждающее изменить поведение в направлении минимизации или максимизации этого состояния. Поскольку положительная эмоция свидетельствует о приближении удовлетворения потребности, а отрицательная эмоция – об удалении от него, субъект стремится усилить, продлить, повторить первое состояние и ослабить, прервать, предотвратить второе.

Подкрепляющая функция эмоций. Необходимость вовлечения мозговых механизмов эмоции в процесс выработки условного рефлекса зависит от реакции субъекта на условный сигнал. Непосредственным подкреплением является не удовлетворение каких-либо потребностей, а получение желательных (эмоционально положительных) или устранение нежелательных (неприятных) стимулов.

Компенсаторная (замещающая) функция эмоций. Будучи активным состоянием системы особых мозговых структур, эмоции оказывают влияние на другие церебральные системы, регулирующие поведение, процессы восприятия внешних сигналов и извлечения энграмм этих сигналов из памяти, вегетативные функции организма. Именно в последнем случае особенно наглядно обнаруживается компенсаторное значение эмоций.

Итак, эмоция сама по себе не несет информацию об окружающем мире, недостающая информация пополняется путем поискового поведения, совершенствования навыков, мобилизации хранящихся в памяти энграмм. Компенсаторное значение эмоций заключается в их замещающей роли.

4.1.2. Причины, вызывающие эмоции

Эмоциональная система редко функционирует в полной независимости от других систем. Некоторые эмоции или их комплексы фактически всегда появляются и взаимодействуют с перцептивной, когнитивной и двигательной системами, а эффективное функционирование личности зависит от баланса в деятельности различных систем и их интеграции. Так как эмоция любой интенсивности имеет тенденцию организовать действие организма как целого, все физиологические системы и органы до некоторой степени включаются в нее.

При этом активация эмоций представляет собой изменения в нервной системе, которые порождают эмоциональный процесс, сопровождающийся в своей кульминации субъективным переживанием специфической эмоции. Эти изменения отличаются от тех внутренних и внешних феноменов, которые их обуславливают и которые рассматриваются обычно как “причины” или “детерминанты” эмоции. Томкинс доказал, что нервная активация всех эмоций может быть описана с помощью принципа плотности нервного возбуждения. Он считает, что одни эмоции постоянно проявляются при повышении нейронной стимуляции, другие при ее уменьшении, а некоторые при достижении ею устойчивого уровня. Кроме того, нейронные механизмы, относящиеся к специфическим эмоциям, могут быть генетически запрограммированы к избирательному восприятию определенных воздействий. Предполагается, что последнее действует по-разному в зависимости от возраста, а также от зрелости эмоциональных механизмов индивида и его способности преобразовывать условия, вызывающие эмоцию.

В связи с этим представляет интерес знание о том, как формируются и развиваются эмоции человека. Согласно теории Джеймса-Ланге сердцебиение начинается не от того, что мы чувствуем волнение, лицо краснеет не из-за чувства стыда. По их мнению, все как раз происходит наоборот. Видимые проявления обманчивы. Так же как люди, опираясь на очевидность здравого смысла, тысячелетия думали, что Солнце вращается вокруг Земли, пока Коперник не поставил все на свои места, так и отношения между эмоциями и их внешними проявлениями надо поменять местами. По Джеймсу и Ланге, эмоция начинается с того, что вначале происходят управляемые нервной системой изменения состояния мышц и внутренних органов, которые воспринимаются мозгом, и лишь потом возникает собственно человеческое чувство, которое мы осознаем, когда радуемся или страдаем.

Иными словами, вначале мы реагируем на ситуацию автоматически, инстинктивно. Этот процесс протекает очень быстро, без участия нашего сознания, и его результатом являются эмоционально-инстинктивные физиологические изменения и связанные с ними ощущения. И уже только потом мы осознаем их и тем самым узнаем собственные эмоции, свои чувства. С точки зрения современной психофизиологии У. Джеймс был совершенно прав в том, что вызванные эмоциями физиологические сдвиги происходят раньше, чем эмоция становится осознанной. Дело в том, что вегетативное обеспечение эмоций и связанные с ним телесные ощущения управляются рефлексорными, подсознательными механизмами, которые срабатывают раньше, чем эмоциональная реакция оказывается представленной на уровне сознания.

Таким образом, наши обычные эмоции есть не что иное, как условные рефлексy, функционирующие на неосознаваемом уровне. Механизм эмоциональной реакции срабатывает автоматически, и только ее результат становится доступным осознанию. При этом если человек фиксирует на нем внимание, он характеризует своё состояние. Если же внимание на этом не акцентируется, то эмоции создают просто некоторый фон, на котором протекает деятельность человека и от которого во многом зависит его функциональное состояние. Обыкновенно говорят: мы огорчены и поэтому плачем, мы дрожим, потому что испугались и т.п. А согласно теории Джеймса-Ланге, порядок событий формулируется так: мы опечалены, потому что плачем, мы боимся из-за того, что дрожим. По их мнению, если бы телесные проявления не следовали немедленно за восприятием, то не было бы и эмоции. Если мы представим себе какую-нибудь эмоцию и мысленно вычтем из нее все телесные ощущения, с нею связанные, то от нее, в конце концов, ничего не останется, то есть человеческая эмоция, лишенная всякой телесной подкладки, есть ни что иное, как пустой звук.

Эмоции могут также возникать без всякого воздействия на психику, под влиянием чисто химических и лекарственных воздействий. Известно, что вино “веселит сердце человека”, вином также можно “залить тоску”. Гриб мухомор вызывает припадки бешенства и склонность к насилию. Его настой в старину давали воинам, чтобы привести их в “кровожадное состояние”. Гашиш может вызвать припадки буйства. Эмоции также возникают под влиянием внутренних причин в патологических случаях. При заболеваниях сердца и аорты появляется тоска. При многих заболеваниях появляются страх или радость без прямых объектов этих эмоций: больной боится, не зная чего, или счастлив без причины.

Механизм подобной неосознаваемой “выученной реакции” был изучен еще в 1960-е годы в классических опытах Р. Лайндли и К. Моуэра. При этом был выработан условный рефлекс отдергивания пальца на звуковой сигнал, предупре-

ждающий об ударе током. Эта реакция продолжалась и после того, как человек знал, что ударов током уже больше не будет. И что самое важное, подавить ее усилием воли не удавалось, так как двигательная реакция не успевает подчиниться сознательному контролю и бессознательные механизмы управления срабатывают быстрее. Поэтому эмоции ведут себя как условные рефлексy, которым человек обучился в раннем детстве и которые усвоились глубоко и прочно, перейдя на стадию автоматизации навыка, исполняясь на неосознаваемом уровне. И только уже в более или менее зрелом возрасте человек может переучиться, чтобы взять свои эмоции под сознательный контроль.

4.2. Характеристика эмоционального процесса

4.2.1. Основные компоненты эмоционального процесса

Эмоциональный процесс включает три основных компонента. Первый из них, общий для всех изменений состояния равновесия, – это компонент эмоционального возбуждения, определяющий мобилизационные сдвиги в организме. Второй компонент эмоции связан с тем, какое значение эмоциогенное событие имеет для субъекта – позитивное или негативное. Функция положительного эмоционального процесса заключается в побуждении действий, поддерживающих контакт с позитивным событием, а отрицательного – наоборот. Третий компонент эмоции связан со специфическими качественными особенностями события, имеющего значение для субъекта, и соответственно может быть охарактеризован как содержание (или качество) эмоции. В зависимости от этого компонента эмоциональные реакции или вызванные эмоциями особые формы поведения приобретают специфический характер. Рассмотрим их подробнее:

Эмоциональное возбуждение.

Предполагается, что возникновение эмоционального процесса в принципе равнозначно появлению состояния возбуждения. Это возбуждение связано с повышением уровня активации центральной нервной системы. Усиление эмоционального возбуждения может привести к двигательной активности, но может этих явлений и не вызвать. Внешне человек может даже казаться равнодушным, неподвижным, тогда как увеличение возбуждения будет выражаться в форме значительного усиления ассоциативной активности в том, что обычно описывается как “наплыв мыслей”, непрерывный поток фантазий и грез, “хаос в голове”, ощущение сильного беспокойства, непреодолимое желание что-то сделать и т.п. Повышение эмоционального возбуждения может привести не только к увеличению интенсив-

ности внешних реакций, но и к усилению внутренней активности. В связи с этим различают стенические эмоции (приводящие к увеличению активности, к действию) и астенические (не побуждающие к действию).

Эмоциональное возбуждение может принять также специфическую форму, обычно называемую “эмоциональным напряжением”. Эмоциональное напряжение возникает, как правило, в ситуациях, которые вызывают страх, но исключают бегство, вызывают гнев, но делают невозможным его выражение, возбуждают желания, но препятствуют их осуществлению, вызывают радость, но требуют сохранения серьезности и т. п. Оно характерно также для состояния конфликта. Его характерным признаком являются произвольные выразительные движения.

Знак эмоции.

Эмоциональный процесс имеет положительный и отрицательный знак. Ниже приведены примеры соответствующих внутренних состояний человека (табл. 4.1).

Таблица 4.1.

Примеры внутренних состояний	
“Позитивные” внутренние состояния	“Негативные” внутренние состояния
Спокойствие	Расстройство
Расслабленность	Напряжение
Гибкость	Ригидность
Плавность	Озадаченность
Уравновешенность	Беспокойство
Уверенность	Фрустрация
Оптимизм	Сомнение
Сосредоточенность	Рассеянность
Восприимчивость	Замкнутость
Доверие	Страх

Регуляция поведения осуществляется благодаря формированию мозговых структур, функционирующих в определенном порядке. Дезорганизация этого порядка означает отрицательную эмоцию, а поддержание и развитие деятельности соответственно существующим структурам – чувство удовольствия.

Качество эмоции

Один и тот же сигнал вызывает различные эмоциональные реакции в зависимости от того, имеет ли человек возможность соответственно отреагировать на

него или он этой возможности лишен. В последнем случае возникает напряжение или подавленность и отказ от действия. В результате многократно повторяющегося, но несбывающегося предвосхищения развивается безразличие, скука и даже неприязнь. Еще одним источником эмоций является протекание процессов регуляции и выполнения деятельности. Успешные действия служат источником положительных эмоций удовольствия, удовлетворения, тогда как паузы, срывы, помехи, исключающие возможность достижения цели, вызывают неудовольствие и эмоции агрессивного характера (гнев, раздражение, озлобление).

Эмоциональная реакция зависит также и от времени, когда произошло то или иное значимое для субъекта событие. Иногда они бывают бурными и внезапными, возникая почти сразу после действия возбуждающего агента. Такая эмоция принимает форму аффекта. Но эмоции *могут* формироваться и постепенно, длительное время оставаясь латентными; в таком случае не наблюдаются ни специфические эмоциональные проявления, ни какие бы то ни было следы в сознании, существует только повышенная готовность к эмоциональной реакции.

4.2.2. Выражение эмоций

Межкультурные различия в выражении эмоций. Язык эмоций содержит как общие элементы, сходные для разных культур, так и элементы специфические для каждой из них. Слезы являются почти универсальным признаком печали. Однако нормы культуры оказывают влияние на эти формы реакций, определяя, когда, каким образом и как долго следует плакать. Так, в Черногории на погребальной церемонии женщины и мужчины должны плакать в разное время. Мексиканские индейцы плачут во время некоторых религиозных церемоний, а после их завершения возвращаются к типичному для них радостному настроению. Андаманцы, например, плачут при встрече с людьми, которых они давно не видели, а также после установления мира между воюющими сторонами; родственники, не видевшиеся несколько недель или месяцев, при встрече обнимаются, усаживаются рядом и обливаются слезами.

Смех является довольно распространенным признаком радости и удовлетворения. Нередко с помощью смеха выражается также презрение и насмешливое отношение. В Китае смех может означать гнев, а в более давние времена он был также формой поведения, предписываемой слуге, который, например, сообщал господину о своем несчастье с улыбкой, чтобы уменьшить значение несчастья и не беспокоить им почтенное лицо. В Японии проявление печали и боли в присутствии лиц более высокого положения рассматривалось как демонстрация неуважения. Поэтому человек, которому делается выговор, должен улыбаться. Иногда

смех является формой, предписываемой нормами культуры, чтобы скрыть отрицательные эмоции. Такую же функцию смех может выполнять и в нашей культуре; так, у детей смех довольно часто бывает реакцией на ситуацию, вызывающую отрицательные эмоции.

Рассматривая отдельные эмоции и разные формы их выражения, можно заметить, что некоторые из них понятны людям разных культур, тогда как другие можно понять только в рамках определенной культуры. Это различие, как предполагает Кляйнберг, отчасти связано с тем, что эмоции различаются своими социальными функциями. Некоторые эмоции, например гнев, любовь, заинтересованность, презрение, явно направлены на окружающих и являются формой взаимодействия между человеком и его социальной средой. Другие же (например, страх, печаль) имеют более эгоцентричный характер, и являются ответом на то, что произошло с самим человеком.

Рассмотренные примеры говорят о том, что связь между эмоциональными процессами и их выражением (мимическим, вокальным, пантомимическим) является весьма сложной. У новорожденных все эти три формы реакций характеризуются слабой организацией. Сравнительно хорошо организованными являются реакции лицевых мышц и некоторых органов (сосудодвигательные реакции, например покраснение). По мере развития формируются определенные комплексы реакции, охватывающие мышцы лица и всего тела. Организация такого рода реакций носит, по-видимому, врожденный характер (как это следует из наблюдений над слепорожденными).

Благодаря научению выражение эмоций становится организованным, а вместе с тем и относительно однородным у всех членов данной культуры. Кроме того, оно создает возможность намеренного выражения эмоций, а также контроля над этим выражением. В результате выразительные движения приобретают характер специфического “языка”, при помощи которого люди раскрывают друг другу свои позиции и отношения, сообщают то, что они переживают.

Таким образом, можно предположить, что у человека существует готовность к определенным реакциям, или, иначе говоря, готовность к более легкому научению определенным способам поведения. Научение направляется социальными нормами, благодаря чему возникают также и такие реакции, которые могут не иметь никакой “природной” связи с той или иной эмоцией.

Мимическое выражение эмоций. В обществе, помимо членораздельного языка, выполняющего функции накопления, организации и передачи опыта, существует еще язык выразительных движений, функция которого заключается в непосредственном выражении того, что чувствует человек. Этим языком в совер-

шенстве владеют актеры, приобретая способность пластически передавать эмоции, вызываемые в результате произвольного намерения.

Исследование мимического выражения эмоций началось более 100 лет назад. Одним из первых возник вопрос: почему у человека в эмоциональном состоянии специфически изменяется напряжение различных лицевых мышц? Ч. Дарвин, в своей работе “Выражение эмоций у человека и животных” (1872 г.), выдвинул гипотезу, согласно которой мимические движения образовались из полезных действий. Другими словами, то, что сейчас является выражением эмоций, прежде было реакцией, имевшей определенное приспособительное значение. Итак, согласно Дарвину, мимика обусловлена врожденными механизмами. Отсюда следует, что мимические реакции должны быть тесно связаны с определенными эмоциями и могут способствовать их распознаванию. Однако эта теория верна лишь отчасти, так как мимическое выражение не полностью детерминировано врожденными факторами. Об этом свидетельствуют многочисленные наблюдения и экспериментальные данные.

Возможно, что это представление верно и в отношении спонтанной мимики, но при условии, что имеются в виду хорошо знакомые люди. Когда нам приходится долго общаться с человеком, мы узнаем, что такое-то выражение лица означает у него раздражение, тогда как другое – восторг. Помимо общего языка эмоций, необходимо знать еще язык индивидуальный, то есть язык мимики конкретного человека. Обычно мы постигаем язык эмоций лишь близких нам людей,

Таким образом, на формирование мимического выражения эмоций оказывают влияние три фактора:

- * врожденные видотипичные мимические схемы, соответствующие определенным эмоциональным состояниям;
- * приобретенные, заученные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю;
- * индивидуальные экспрессивные особенности, придающие видовым и социальным формам мимического выражения специфические черты, свойственные только данному индивиду.

Выражение эмоций голосом. Пантомимика. Одним из наиболее чувствительных индикаторов изменения эмоционального состояния человека является его голос. Выражение эмоций голосом, так же как и мимическое выражение, имеет как врожденные компоненты, так и приобретенные, социально обусловленные и формирующиеся в процессе индивидуального развития. Врожденными механизмами обусловлены такие проявления, как изменение силы голоса (при измерении эмоционального возбуждения) или дрожание голоса (под влиянием волнения).

При усилении эмоционального возбуждения происходит усиление активации мышц, участвующих в голосовых реакциях. Иногда сильное возбуждение может, напротив, проявляться в уменьшении силы голоса (можно говорить шипящим от ярости голосом). Эта форма является следствием сочетания врожденной тенденции к усилению голоса под влиянием эмоций и приобретенной способности не издавать слишком сильных звуков.

Разработаны специальные методы, позволяющие по голосу распознавать возникновение эмоциональных переживаний, а также дифференцировать их на положительные и отрицательные. Для этого голос человека, записанный на магнитную ленту, подвергается частотному анализу. С помощью ЭВМ речевой сигнал разлагается в частотный спектр. Установлено, что по мере возрастания эмоционального напряжения ширина частотного спектра произносимых слов и звуков расширяется и сдвигается в область более высокочастотных составляющих. При этом для отрицательных эмоций спектральная энергия концентрируется в более низкочастотной части смещенного спектра, а для положительных эмоций в его высокочастотной зоне. Эти сдвиги в спектре речевого сигнала могут быть вызваны даже очень большой физической нагрузкой. Этот метод позволяет в 90 % случаев правильно определять увеличение эмоционального напряжения, что делает его особенно перспективным для изучения состояний человека.

Что касается движений всего тела, пантомимики, то здесь удалось выявить одну отчетливую комплексную реакцию, возникающую в ответ на сильный внезапный раздражитель, прежде всего звуковой. Это так называемая реакция вздрагивания. Некоторые авторы считают, что эта реакция предшествует собственно эмоциональным реакциям, которые носят явный отпечаток социальной обусловленности.

Физиологическое выражение эмоций. Эмоции выражаются не только в двигательных реакциях (мимике, жестах), но и в уровне тонического напряжения мышц. В клинике мышечный тонус часто используется как мера аффекта. Многие рассматривают повышенный мышечный тонус как показатель отрицательного эмоционального состояния (дискомфорта), состояния тревоги. Поэтому лица, страдающие от различных конфликтов, особенно с невротическими отклонениями, характеризуются, как правило, большей скованностью движений, чем другие. Р. Мальмо с сотрудниками показали, что мышечная напряженность у психических больных выше, чем в контрольной группе. Особенно она высока у психоневротиков с преобладанием патологической тревожности. Многие психотерапевтические приемы связаны со снятием этой напряженности, например, методы релаксации и аутогенной тренировки. Они учат расслабляться, в результате чего

уменьшается раздражительность, тревожность и связанные с ними нарушения.

Важным компонентом эмоции является *изменение активности вегетативной нервной системы*. Вегетативные проявления эмоций весьма разнообразны: изменение сопротивления кожи (КГР), частоты сердечных сокращений, кровяного давления, расширение и сужение сосудов, температура кожи, гормональный и химический состав крови и др. Известно, что во время ярости повышается уровень норадреналина и адреналина в крови, учащается ритм сердца, перераспределяется приток крови к мышцам и головному мозгу, расширяются зрачки. Благодаря этим эффектам животное подготавливается к интенсивной физической деятельности, необходимой для выживания. В таблице 4.2 приведено краткое сравнение двух противоположных реакций [22, с. 43]:

Таблица 4.2

Физиологические показатели	Реакция напряжения	Реакция расслабления
Сердцебиение	Повышается	Замедляется, нормализуется
Артериальное давление	Повышается	Снижается, нормализуется
Дыхание	Учащается	Замедляется, успокаивается
Кровоснабжение внутренних органов	Уменьшается (кровь приливает к мышцам)	Восстанавливается
Работа органов пищеварения	Снижается выработка пищеварительных соков	Восстанавливается
Уровень сахара в крови	Повышается	Снижается, нормализуется
Доминирующий отдел нервной системы	Симпатический	Парасимпатический

4.2.3. Влияние положительных и отрицательных эмоций на душевное состояние человека

Известно, что наивысшим человеческим благом является душевный покой, который является существенной предпосылкой для счастья и получения наслаждений и удовольствий от работы и личной жизни. Это состояние гармонии с собственными высшими ценностями и внутренними убеждениями. Противоположностью внутреннему покою является негативизм, основанный на отрицательных эмоциях, которые являются главной причиной невысоких достижений и неудач. Отрицательные эмоции делают людей больными физически и душевно, разрушают отношения, подрывают карьеру. Они убивают радость, очень вредны и являются величайшими врагами человеческого счастья. Устранение отрицательных эмоций – дело каждого, кто стремится к большим успехам и достижениям. Мир в душе возможен только при отсутствии негативизма, одно исключает другое.

В связи с этим необходимо знать, какие эмоции относятся к отрицательным. Б. Трейси, изучая эту проблему, выделил такие наиболее значимые негативные эмоции, назвав их “смертоносными”:

- нетерпимость, самый распространенный и опасный враг, который вытесняет на второй план разум, логику и факты;
- алчность или жадность;
- мстительность, которая всегда живет рядом с алчностью. Такие люди не удовлетворяются тем, что отнимают у других их имущество, они стремятся уничтожить еще и их репутацию;
- зависть – коренная отрицательная эмоция, которая дружит с алчностью и мстительностью;
- эгоизм и подозрительность, когда человек слишком любит себя или слишком подозрительно относится к окружающим [27, с. 207].

Широко распространенные и легко устанавливаемые эмоции – это сомнение и страх. Сюда же относятся вина и негодование, которые, обычно, следуют друг за другом, как близнецы. Следом за ними идет ревность, величайший разрушитель счастья и человеческих отношений. Учеными определено более 50 отрицательных эмоций. Все они в итоге выражены в одной фундаментальной отрицательной эмоции – злости. Это худшая из всех отрицательных эмоций, а также самая мощная и разрушительная. Однажды возникнув, злость всегда находит выражение либо вовне, либо внутри. Внутри она выражается в том, что человек становится больным, пытаясь подавить или заглушить свои недобрые чувства. Выра-

жая же свою злость открыто, он наносит вред своим взаимоотношениям с другими людьми. Чем дольше сохраняется злость, тем более всепоглощающей она становится. Она похожа на лесной пожар, не поддающийся тушению.

Дж. Стивенс в своей книге “Приручи своих драконов” говорит о существовании семи типов поведенческих реакций, которые сковывают внутренний рост человека, достижение им зрелости и реализацию его потенциальных возможностей. К ним он относит: высокомерие, самоуничтожение, нетерпеливость, мученичество, жадность, саморазрушение, упрямство [25]. Следует, по его мнению, избавиться от собственных внутренних страхов, что совершенно необходимо для высвобождения заключающихся в человеке потенциальных жизненных сил и является своего рода проверкой его возможностей.

Страх лежит в основе многих разновидностей комплекса неполноценности человека, в том числе и застенчивости. Застенчивость – понятие растяжимое, и, как считает Ф. Зимбардо, имеет много разновидностей. Это сложное состояние и оно может оказывать самые разнообразные воздействия: от легкого дискомфорта до необъяснимого страха перед людьми и тяжелых неврозов. У неё широкий спектр психических состояний: от испытываемой время от времени неловкости в присутствии других людей до всепоглощающей тревоги, которая может до основания разрушить жизнь человека. Для некоторых людей застенчивость – это выбранный ими образ жизни, для других она – наказание, словно пожизненное заключение без всякой надежды на освобождение. Но все же застенчивость можно победить, забыть о ней. По результатам исследования около 40% опрошенных сообщили, что раньше они часто стеснялись, но теперь с этим покончено [10].

Таким образом, застенчивость включает в себя целый комплекс проблем и требуется множество различных приемов для их преодоления. Ф. Зимбардо приведены тактики, стратегии и упражнения, которые могут оказать эффективную помощь нуждающимся в ней. Однако они становятся полезными только тогда, когда застенчивые люди твердо решили изменить свою жизнь. По мнению автора, существует четыре группы таких изменений: представления о себе и своей застенчивости; своего поведения; направления мыслей и действий других людей; определенных социальных факторов, способствующих застенчивости.

Для того чтобы эффективно проводить изменения, надо, прежде всего, поверить, что они возможны, затем захотеть изменить свое поведение и, наконец, объединить энергию и время, не бояться временных неудач, практикуясь в тактике, которая приведет к долговременному успеху. Эта техника поможет застенчивым людям преодолеть внутренние барьеры, активно участвовать в жизни, обрести чувство собственного достоинства. Для этого придется много поработать а, когда появятся результаты, активно поддерживать их.

Причинами возникновения отрицательных эмоций, по мнению Б. Трейси, являются:

1. Обоснование, когда мы предпринимаем попытку оправдаться перед собой и другими людьми за то, что испытываем данную отрицательную эмоцию. Обоснование и собственная правота питают друг друга, это две стороны одного процесса рассуждений. Устранение отрицательных эмоций можно начать, отказавшись от их обоснования. Не надо позволять себе выдумывать всевозможные причины, дающие право на эти чувства. Следует прекратить переносить свои суждения на других людей, так как они, зачастую, ведут к их осуждению и отрицательным эмоциям. Отказ от осуждения других очень часто оказывается достаточным для предотвращения отрицательных эмоций.

2. Идентификация или принятие всего на личный счет. С того момента, когда мы прекращаем принимать все на личный счет, возобновляется контроль над собственными эмоциями. Сделать это можно, практикуясь в отстраненности от ситуации, заставив себя смотреть на нее беспристрастно, глазами другого человека. Это позволит отделить себя от всего происходящего и принесет покой и ясность, а также способность более эффективно справляться с проблемами.

3. Отсутствие рассуждений. Необходимо лишить свои отрицательные эмоции подпитки, отказавшись их обосновывать, связывать себя с ними, отказавшись принимать слишком близко к сердцу поступки окружающих.

4. Обвинение. Эта причина возникновения отрицательных эмоций лежит у истоков всех остальных. Как только мы перестаем винить кого-то, в чем бы то ни было, наши отрицательные эмоции испаряются, словно их внезапно отключили от источника питания [27, с. 210-212].

Склонность к негативизму вырабатывается в результате ранних жизненных опытов. И первый из них – деструктивная критика. Практически любую проблему можно проследить назад до какого-то происшествия, когда был брошен вызов нашей ценности и сути, когда личность была подвергнута критике. Дети до 6 лет растут открытыми и уязвимыми для влияния на них людей, играющих в их жизни важную роль. Они не умеют отличать истинные ценности от ложных и от критики. Детский ум как влажная глина, на которой оставляют след близкие люди. И чем интенсивнее эмоция, тем глубже след в душе. Родители критикуют ребенка, имея намерение помочь ему, улучшить его поведение. Но поведение ребенка, обычно, ухудшается, поскольку деструктивная критика понижает уровень самоуважения у ребенка, он начинает меньше верить себе. Вероятность совершения им ошибок возрастает. Если ребенка критиковать слишком часто, или если эта критика воспринимается им слишком эмоционально, ребенок становится тревожным, начинает пугаться и старается вовсе ничего не делать.

Второй фактор, вызывающий предрасположенность к отрицательным эмоциям, – это отсутствие любви. Ребенок настолько сильно нуждается в родительской любви, что, утратив ее по какой-то причине, начинает вянуть изнутри. Это приводит к серьезным личностным проблемам, оборачивающимся злостью и негативизмом во взрослые годы. Для того чтобы в детстве человек чувствовал себя любимым, необходимы: любовь родителей к самим себе, чтобы родители любили друг друга, они должны любить ребенка.

Деструктивная критика в сочетании с отсутствием любви создает отрицательную эмоцию, именуемую виной. Вина является коренной причиной большинства душевных болезней, несчастий и почти всех остальных отрицательных эмоций. Ребенок, чувствуя себя виноватым, думает, что он совершенно бесполезен. Вина используется людьми по отношению друг к другу намеренно: для наказания и контроля. Применение вины против другого человека как эмоционального наказания исключительно эффективно. В этом суть многих негативистских религиозных учений. Вина используется также как инструмент контроля и манипуляций. Если мы можем заставить другого человека почувствовать себя виноватым, то тогда сможем взять под контроль его эмоции и поведение. Для избавления себя от чувства вины необходимо сделать следующее:

1. Убрать деструктивную критику из мыслей и разговоров.
2. Прекратить обвинять кого-либо в чем бы то ни было. Принять на себя полную ответственность за свою жизнь и все, что нам подвластно.
3. Не позволять другим манипулировать вами с помощью чувства вины. Есть две методики, которые можно применять при этом: молчание и “заезженная пластинка” или соответствующая ответная реакция на действия окружающих. Это помогает вывести свое поведение на более высокий уровень контроля. На этом уровне можно разобраться с чувством вины и изгнать его из взаимоотношений.
4. Отказ обсуждать вину других, так как, то, что мы говорим или думаем, оказывает влияние на наше подсознание и личность.
5. Простить людей, нанесших обиду. Это самый мощный и действенный способ приобретения счастья, успеха и прекрасных взаимоотношений с другими. Закон прощения утверждает, что мы ментально здоровы ровно в той степени, в какой можем свободно прощать и забывать нанесенные нам обиды. Поскольку наш внешний мир отражает мир внутренний, поскольку мы притягиваем людей и обстоятельства, которые гармонируют с нашими доминантными мыслями, наша способность прощать является одним из тех необходимых качеств, которые с помощью практики следует развить в себе [27, с. 227-229].

Никто не рождается с отрицательными эмоциями, они усваиваются в детстве через процесс имитации, практики, повторения и закрепления. А раз мы

учимся отрицательным эмоциям, то от них можно освободиться и притом полностью. Закон веры гласит, что все, во что мы верим, становится реальностью. Поэтому знание, что отрицательные эмоции не служат никакой хорошей цели – первый шаг к избавлению от них. Чтобы быть собственным психотерапевтом, нужна смелость и предельная честность. Надо искать глубоко внутри себя истинную причину любого стресса или проявления негативизма. Надо принять на себя полную ответственность за свою жизнь, а также за отношение к ней. Это требует огромной силы характера, но обернется, в конечном счете, лучшей жизнью.

Современные ученые утверждают, что избавиться от внутренних неприятностей, от негативных эмоций вполне реально. Надо только внимательно прислушиваться к подсказкам природы, к “внутренней мудрости” нашего организма. В нем самой природой заложены биологические маятники, благодаря которым его состояние закономерно меняется, и на смену реакции напряжения (стрессу), приходит расслабление (покой, отдых). Именно в борьбе и чередовании этих биологических противоположностей и достигается нормальное, естественно-гармоничное состояние. В организме предусмотрен соответственно и готовый, заранее запрограммированный физиологический ответ, противоположный стрессовой реакции – *реакция релаксации*.

Исходя из приведенных выше соображений и теории Джеймса-Ланге следует, что, управляя состоянием мышц и внутренних органов, переходя от стресса к релаксации, можно контролировать собственные эмоции. При этом мы можем научиться осознавать преимущественно внешние эмоциональные проявления и непосредственно воздействовать только на них (табл. 4.3). Но это именно то чувствительное звено в развитии эмоций, на которое можно повлиять, чтобы затормозить их, погасить эмоциональный пожар еще в зародыше, пока он не набрал силу и не наделал вреда. Для этого необходимо следующее:

1. Остановить подъем эмоциональной волны на уровне сознания. Замечая в себе эмоцию, мы замечаем лишь свои внутренние ощущения. Следует принять это как предупредительный сигнал нашего подсознания. Заметив связанные с эмоциями ощущения, можно как бы отделиться от них, наблюдать за ними со стороны, а затем нейтрализовать их. Но прежде чем избавиться от неприятных ощущений, нужно проанализировать их истинную причину, которая далеко не всегда лежит на поверхности.

2. Выработка “системы раннего оповещения” о происходящих в организме изменениях, связанных с эмоциями. Как уже говорилось ранее, первоначальные, ранние изменения состояния мышц и внутренних органов в момент подъема “эмоциональной волны” по каналам обратной связи доходят до подсознания раньше, чем до сознания. Научиться замечать эти изменения раньше – значит по-

лучить возможность своевременно гасить негативные эмоции. Надо развивать, тренировать навыки самонаблюдения, самосознания. Для этого есть специальные приемы саморегуляции, о которых достаточно подробно говорится в работе М.Е. Сандомирского “Защита от стресса”.

3. Выработка навыка нейтрализации отрицательной эмоции по принципу “клин клином вышибают”, то есть, вызывая состояние покоя/расслабления или противоположной эмоции. Для этого нужно научиться произвольно создавать такое состояние “инструментов эмоции” – мышц (с помощью расслабления мышц туловища и конечностей, а также мимических мышц) и внутренних органов (с помощью самонаблюдения, осознанного дыхания), которое характерно для покоя или положительных эмоций. Кроме того, для этого также существуют специальные упражнения [22, с. 44-62].

Таблица 4.3.

Краткая схема мышечного расслабления

Группа расслабляемых мышц	Представляемое движение
Руки и плечи	
Кисти рук	Сжатие кулака
Руки от кисти до локтя	Сгибание и разгибание в лучезапястных суставах со сжатыми кулаками
Руки от локтя до плеча	Сгибание и разгибание рук в локте
Плечи	Поднимание плеч
Лицо и мышцы скальпа	
Мимические мышцы	
- Мышцы лба	Наморщивание лба, нахмушивание бровей. “Разглаживание” лба, “растягивая” кожу волосистой части головы
- Мышцы, окружающие глаза	Зажмуривание глаз
- Мышцы, окружающие рот	Вытягивание губ, как при поцелуе
Шейная мышца	Надувание щек
Жевательные мышцы	Стискивание зубов
Язык	Прижимание к зубам/ “западение” языка
Туловище и шея	

Затылок, спина, шея (задняя поверхность)	Прогибание (“мостик”)
Грудь, живот, шея (передняя поверхность)	Натуживание с прижиманием подбородка к груди
Грудь, живот, шея (боковая поверхность)	Боковые наклоны
Ноги	
Стопы	Сгибание стоп (тянуть носки “на себя”)
Ноги целиком	Приседание; “ножницы”

Выработка устойчивого навыка расслабления с помощью тренировки займет немного времени, ее можно выполнять за 20-30 секунд. В этой связи уместно привести метафору М.Е. Бурно, описывающую процедуру “мгновенного” расслабления: птица, изможденная долгим полетом, камнем падает вниз с подоблачной выси. И в этом стремительном падении включаются рефлексорные механизмы расслабления мышц. Благодаря природному, естественному, спасительному расслаблению за краткий миг падения птица успевает отдохнуть, чтобы продолжить полет. Так же и человек, овладевший приемами мышечного расслабления, может за короткое время привести свой организм в состояние отдыха и покоя, чтобы восстановить силы и сбросить физическое и психологическое напряжение.

После достижения подобного автоматизма можно попробовать разнообразить ощущения, представляя их дополнительные детали (субмодальности). Это может быть управляемое пространственное распределение ощущений, создающее их мозаичность (“сейчас правая кисть становится теплее всех других участков тела..., а теперь это тепло перетекает в правую голень, а затем распределяется по всему туловищу равномерно”), а также массажное поглаживание, обдувание прохладным ветерком (на лице) или банным паром (на туловище). При этом следует использовать свое воображение.

По существу представленная схема расслабления мышц всего тела близка к прогрессивной релаксации в терминологии Джекобсона, включающей последовательное, прогрессирующее расслабление одной мышечной группы вслед за другой. Главное отличие описанной методики от аутотренинга состоит в том, что она не является способом самовнушения, а построена согласно основному принципу психологической саморегуляции на основе баланса сознательной деятельности и подсознательного рефлексорного ответа. По мысли Ч. Брукса, используя методы саморегуляции, мы просто помогаем определенным физиологическим процессам

реализоваться, позволяя им произойти естественным образом и допуская их в сферу осознания [3]. Это и есть на физиологическом уровне тот принцип “правильного хотения” или правильного действия в отношении с собственным организмом.

4.3. Стресс, его сущность и причины возникновения

4.3.1. Сущность стресса и его виды

В переводе с английского языка слово “стресс” означает “нажим, давление, напряжение”. Энциклопедический словарь дает следующее толкование этого понятия: “Совокупность защитных физиологических реакций, возникающих в организме животных и человека в ответ на воздействие различных неблагоприятных факторов (стрессоров)”. Несмотря на то, что слово “стресс” звучит в нашей жизни буквально на каждом шагу, содержание, которое вкладывается в это понятие “на бытовом уровне”, зачастую весьма расходится с научным представлением о стрессе как универсальной реакции организма, неспецифическом адаптационном синдроме, открытом лауреатом нобелевской премии физиологом Г. Селье. В обиходном употреблении обычно имеется в виду стресс психоэмоциональный, но на самом деле разновидностей стресса немало.

Г. Селье в своей книге “Стресс без дистресса” ввел еще в 1936 году понятия “стресс” и “адаптационный синдром. Он характеризует стресс как неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование и подчеркивает, что при этом не имеет значения приятной или неприятной ситуацией он вызывается: важна лишь интенсивность потребности в перестройке или адаптации. Это нервное перевозбуждение, возникающее в результате разрешения противоречий между природной, социальной и духовной сущностями человека, взрыв внутреннего противоборства эмоций и мнений, чувства и разума, реакция на раздражители, которые превышают некий критический уровень и нарушают равновесие во внутренней среде организма.

Стресс имеет защитно-приспособительный характер, направленный на повышение устойчивости организма к воздействию неблагоприятных жизненных обстоятельств. Адаптационный синдром, то есть сочетание симптомов, обусловленных такими обстоятельствами, начинается с нарастания у человека чувства тревоги, переходит в реакцию на угрожающее состояние и побуждает организм к саморегуляции перед фактом опасного воздействия на него. Согласно теории Г. Селье автоматическая реакция тревоги состоит из трех последовательных фаз: импульс, стресс, адаптация. Иными словами, если наступает стресс, то вскоре

стрессовое состояние идет на убыль – человек, так или иначе, успокаивается. Если же адаптация нарушается (или вообще отсутствует), то возможно возникновение некоторых психосоматических заболеваний или расстройств.

Общепринятая классификация психологического стресса включает следующие виды:

- внутриличностный (нереализованные притязания, потребности, бесцельность существования);
- межличностный (трудность общения с окружающими, наличие конфликтов или угрозы их возникновения);
- личностный (несоответствие социальной роли);
- семейный;
- профессиональный, в частности, часто встречающийся стресс бизнесменов, менеджеров, “белых воротничков” [2].

Причинами стресса человека являются физические факторы внешней среды, информационная нагрузка (необходимость ускоренной обработки информации), нарушенные в результате болезни и других причин физиологические функции, психологические и психосоциальные факторы (отсутствие контроля над событиями, осознаваемая угроза, изоляция, групповое давление и т.п.). Исследования хронического стресса показали, что не физиологический, а именно “психический уровень адаптации является наиболее чутким индикатором” стресса, поэтому он в первую очередь сводится к эмоциональному [1]. При этом в качестве эмоционально-стрессового расценивается состояние организма, возникающее в результате психологической оценки ситуации как неприемлемой, негативной, отвергаемой при одновременной невозможности ее избежать, и являющееся, по сути, состоянием психической напряженности.

Нормальная жизнедеятельность организма немыслима без определенной степени нервно-психического напряжения. Каждому человеку свойственен свой оптимальный тонус, поэтому он должен знать себя и найти наиболее “комфортный” для себя уровень стресса. В противном случае может развиваться дистресс безделья или дистресс перегрузки. Именно с работой, с повседневной деятельностью связаны состояния стресса и дистресса. И, пожалуй, здесь же кроется причина того, что стресс успеха всегда способствует последующему успеху, тогда как дистресс крушения всегда ведет к дальнейшим неудачам. Физические нагрузки успокаивают и даже помогают переносить душевные травмы. Стресс, воздействующий на одну систему, помогает отдыхать другой. Работа нужна человеку для нормальной жизнедеятельности. Функции мозга приходят в расстройство, в состояние хаоса, если мы не используем его, не нагружаем постоянно, а отсутствие мотивов деятельности является величайшей душевной трагедией человека.

Ганс Селье, определил стресс как “любой неопределенный отклик на внутренний или внешний стимул”. Ключевым словом в этом определении является “отклик”. Стресс не содержится во внешних событиях. Нет стрессовых ситуаций, есть стрессовая реакция. Это лишь способ, которым мы отвечаем на то, что с нами случилось. Его выбор зависит от нас самих. Поэтому отправной точкой управления стрессом и достижения внутреннего покоя является принятие ответственности за свой отклик. Это наше решение, наш выбор, наша ответственность.

Стресс – неотъемлемая часть нашей жизни и не каждый стресс плох. Важно иметь в виду, что в принципе, по своему естественному назначению, стресс есть благо, он не должен приводить к беде. Г. Селье полагал, что стресс – нормальная реакция организма на предъявляемые ему требования, условие активизации жизненных сил, преодоления возникающих препятствий. Стрессы, как аромат и приправа жизни, нужны и полезны. Избегать же следует таких воздействий на организм, которые ведут к разрушению его способности к адаптации. Существуют хорошие стрессы или то, что доктор А. Маслоу назвал “эустресс”, и плохие стрессы, которые вредны для здоровья. Плохой стресс делает человека усталым, раздражительным и несчастным. Он часто приводит к тому, что вы чувствуете себя “заваленным” своей работой.

Признаки стрессового напряжения:

- невозможность сосредоточиться на чем-то;
- слишком частые ошибки в работе;
- ухудшение памяти;
- слишком часто возникающее чувство усталости;
- очень быстрая речь;
- часто появляющиеся боли (голова, спина, область желудка);
- повышенная возбудимость;
- работа не доставляет прежней радости;
- потеря чувства юмора;
- резко возрастающее количество выкуриваемых сигарет;
- пристрастие к алкогольным напиткам;
- постоянное ощущение недоедания;
- потеря аппетита или вообще потеря вкуса к еде;
- невозможность вовремя закончить работу.

4.3.2. Причины возникновения стресса

Основная причина большого распространения стрессов, как это ни парадоксально, связана с ускорением научно-технического прогресса, в частности, с тем,

что физиологические возможности человека не поспевают за радикальным изменением образа жизни, стремительным вторжением в нее новых видов энергии и материалов, средств передвижения и связи, за нарастающим валом разнообразной информации и т.д. Люди не могут столь же быстро приспособиться к новым условиям и возможностям, надежно защитить себя от нежелательных последствий практического применения научно-технических достижений. Но стресс – следствие не только отставания механизма адаптации человека к быстро изменяющимся условиям жизни. Он определяется также направленностью этих изменений, в особенности навязыванием людям извне разного рода искусственных ограничений, которые постоянно порождают психофизическое переутомление, разочарование и чувство безысходности, а вслед за ними и агрессивность в поведении, индивидуальный или массовый протест.

Существенным фактором стрессовых состояний являются конфликтные ситуации в деловых и межличностных отношениях. Воздействие указанных факторов многократно возрастает, если экономику и социальную сферу страны лихорадит кризис.

Главными психологическими причинами стресса, по мнению Б. Трейси, являются:

1. Беспокойство. Это неослабевающая форма лихорадки, вызываемой нерешительностью. Оно заставляет людей беспокоиться почти обо всем и все время. А беспокойство любого рода имеет тенденцию подавлять иммунную систему организма, делает нас уязвимыми для всех видов болезней. Единственным реальным противоядием против беспокойства является определение наихудшего из того, что может произойти, и обеспечение необходимого, чтобы этого не случилось. Как только мы решили, что можно сделать для разрешения проблемы, надо загрузить себя работой настолько, чтобы не было времени думать о ней.

2. Отсутствие ясного смысла и цели в жизни. В бизнесе главным источником стресса является отсутствие времени, а оно почти всегда сопровождается отсутствием четких целей и приоритетов. Наш ум настроен таким образом, что мы чувствуем себя хорошо только тогда, когда работаем над достижением чего-то важного для нас.

3. Незавершенное действие. Откладывание со дня на день является наиболее типичным примером незавершенного действия. Когда мы отложили свои дела на потом, мы испытываем стресс. И чем более важно задание или высока ответственность, тем больше стресс и разрушение нашего духовного покоя. Со временем стресс проявляется в таких реакциях как бессонница, негативизм и раздраженность. Решением любого незавершенного действия является выполнение за-

дачи до конца, что требует высокой самодисциплины. Вознаграждением будет возрастание энергии, энтузиазма и повышение самооценки.

4. Боязнь неудачи. Это проявляется в нерешительности, тревоге и беспокойстве. Она разрушает наше пищеварение, делает нас испуганными и неуверенными в себе. Эта боязнь может разрушить наше честолюбие и подорвать нашу решительность. Каждый человек испытывает боязнь любого рода. Смелый человек – это человек не без боязни, он действует вопреки боязни. Когда мы встречаемся со своей боязнью и идем к ней навстречу, она ослабевает и уменьшается.

5. Боязнь отказа, которая проявляет себя в сверхбеспокойстве по поводу одобрения окружающих. Эти люди имеют страсть к установлению для себя некоторых неопределенно высоких стандартов. Они никогда не устанавливают себе измеримый стандарт, при достижении которого они могут расслабиться и получить удовольствие от своих достижений. Они работают вне контроля, что приводит к заболеваниям. Трудоголики совершенно другие. Для них характерно высокое чувство самоконтроля. Они устремлены к ими же поставленным целям и извлекают из своей работы огромное чувство удовлетворенности и удовольствия. Трудоголики являются позитивными личностями и реализуют свой потенциал. Они полны энтузиазма и вдохновения и обычно делают то, что любят делать и чем они наслаждаются.

6. Отрицание. Это поведение личности, которая отказывается сталкиваться с неприятной действительностью. Отрицание имеет место тогда, когда что-то в нашей жизни не удастся, но мы не хотим смириться с этим. Всегда существует цена, которую можно заплатить за то, чтобы освободиться от любого несчастья. Правило освобождения от такого стресса: какова бы ни была цена, надо ее заплатить.

7. Злость, которая является наиболее разрушительной из всех негативных эмоций. Она вызывается болью или ощущением, что кто-то нападает на нас или обманывает. Часто злость вызывает тщетные надежды, когда дела не удаются или когда люди ведут себя против наших ожиданий. Часто она возникает, когда с нами несправедливо обходятся [27, с. 242-262].

Взрывы злости – есть признак слабости. Они демонстрируют незрелость и отсутствие самоконтроля. Следует держать злость под контролем и прекратить использовать злость как отклик на то, что не нравится. Надо быть более спокойным и сохранять рассудительность, пока не изучена ситуация. Однако если мы уже разозлились, то можно рассеять злость посредством контакта с чем-либо. Г. Селье назвал этот способ как “совокупное воздействие психической активности”. В ходе своих исследований стресса он обнаружил, что установление определенного рода контактов способствует снижению злости. Она переходит из тела в

то, с чем мы установили контакт. Выпускными клапанами могут быть: руки, ноги, зубы или голос. Можно избавиться от злости посредством нанесения ударов рукой или ногой, сдерживания себя или испускания воплей. Любой из видов спорта, который требует ударять по чему-либо руками или ногами, рассеивает злость. Обилие прыщей в юности и большинство кожных нарушений во взрослом возрасте вызываются подавленной злостью. Она может быть рассеяна посредством совокупного воздействия физической активности.

4.3.3. Последствия стресса и его профилактика

Непрерывная череда стрессовых состояний может обернуться хроническим стрессом – болезнью, делающей человека излишне агрессивным или, напротив, апатичным. Поэтому стресс практически всегда сигнал тревоги. Образовавшийся в результате внутренний дискомфорт часто становится причиной так называемого невроза. Эта болезнь служит чем-то вроде зеркала, отражающего психологически неразрешимые для человека жизненные ситуации и конфликты, блокирующие реализацию личностного потенциала. В повседневной жизни приходится сталкиваться с различными формами невротических состояний. Наиболее значимыми среди них специалисты называют: невроз привязчивости, характерный поиском одобрения и любви любой ценой; невроз власти – погоня за престижем и обладанием властными полномочиями; невроз покорности, схожий с безусловным конформизмом; невроизоляцию, означающую избегание общества других людей. Эти и другие невротические процессы чреваты риском самоотчуждения человека.

Невроз является прямым следствием эмоционального перенапряжения. В основе неврозов лежит нерационально и непродуктивно разрешаемое противоречие между личностью и значимыми для него сторонами жизни. Обычно это сопровождается возникновением тягостных волнений, переживаний и т.п. Распространенным симптомом невроза является апатия, безразличие ко всему. В свою очередь душевное бездействие грозит худшим – расстройством психики. Потенциальную опасность нервного расстройства таят в себе и чрезмерная деловая активность, ускорение ритма труда, азарт занятости. При этом человек работает не для того, чтобы жить, а живет для того, чтобы работать, подвергая себя невротическому риску. К общим причинам всеобщей невротизации следует отнести резкое снижение доходов значительной части людей, реальную угрозу безработицы из-за сокращения количества рабочих мест и закрытия ряда предприятий, низкий уровень оплаты труда и т.д. Любая из причин может породить дисбаланс в отношениях человека с окружающей средой, опасный разрыв между мыслями, чувствами и поведением.

Ещё в XIX веке З. Фрейд писал о том, что при неврозах сильное эмоциональное возбуждение приводит к соматическим нарушениям. В середине XX века в работах одного из пионеров телесно-ориентированной психотерапии Ф.М. Александера было убедительно доказано: затяжные, стереотипно повторяющиеся негативные эмоции не ограничиваются только психологическими проявлениями, а приводят к развитию специфических телесных расстройств. Последние проявляются в тех системах организма, с которыми данные эмоции имеют “сродство”. Так, чувство гнева приводит к формированию сердечно-сосудистых заболеваний, а чувство зависимости – заболеваний пищеварительной системы. Тогда же был описан и физиологический механизм подобных нарушений, связанный с тонусом вегетативной нервной системы, контролирующей деятельность внутренних органов. Таким образом, человек сам, хотя и неосознанно, невольно создает себе болезнь. А раз так, то сам же может и избавиться от нее. Нужно только научиться, как это сделать.

Ученые из Ростова на Дону обнаружили, что повторный стресс, когда он протекает в допустимых границах, как бы в небольших дозах, приводит к привыканию (реакция адаптации), а то и к повышению стрессоустойчивости (реакция тренировки) [6]. Как показали работы физиолога Г.И. Косицкого, состояние напряжения организма и стресс развиваются по определенным закономерностям и проходит ряд этапов:

1. Стадия мобилизации, сопровождающаяся повышением внимания, активностью. Это нормальная, рабочая стадия. Силы расходуются экономно, целесообразно. Нагрузки, даже частые, приводят к тренировке организма, повышению его стрессоустойчивости.

2. Если проблему решить не удастся, развивается вторая стадия, или фаза “стенической отрицательной эмоции”. Возникает избыток отрицательных эмоций, носящих стенический, активно действующий характер: ярость, гнев, агрессия. Ресурсы организма расходуются неэкономно, здесь все ставится на карту в попытке добиться цели любой ценой. Повторные нагрузки приводят к истощению организма.

3. Если же и это не помогает, наступает фаза “астенической отрицательной эмоции”, носящей пассивно-бессильный, упадочнический характер. Человеком овладевает тоска, отчаяние, неверие в возможность выхода из тяжелой ситуации.

4. А дальше – невроз, срыв. Человек полностью деморализован, он смирился с поражением, опустил руки [13].

Все это составляет предпосылки для дальнейшего развития разнообразных заболеваний на фоне продолжающегося стресса. Хронический стресс зачастую сопровождается нарушением обмена в центральной нервной системе, что приво-

дит человека в состояние депрессии или тревоги. Это начальные стадии психосоматических заболеваний. Далее происходит переход благоприобретенных заболеваний из стадии начальных, преимущественно обратимых процессов в стадию нарушений стойких, органических. Чтобы не допустить подобного трагического финала, нам надо научиться бороться со стрессом, не давая подняться на вторую, а тем более на третью ступеньку.

За плохое управление стрессом мы платим большую цену. В основе 95 % физических болезней лежит психологический фактор. Последствиями хронического стресса, помимо общеизвестных (усталости, плохого настроения, раздражительности или апатии, нарушений сна и сексуальной потенции, для которых зарубежные авторы используют специальный термин – “выгорание”), являются еще и многочисленные заболевания, называемые болезнями адаптации или психосоматическими заболеваниями. Сюда относят язву желудка, стенокардию, гипертоническую болезнь, бронхиальную астму, сахарный диабет, некоторые кожные заболевания и многое другое.

Выходит, что пресловутая народная мудрость “Все болезни от нервов” имеет под собой реальную основу. Она только не дает ответа на вопрос, как их избежать. Необходимо соблюдать компромисс между “выплескиванием эмоций” и их сдерживанием, придерживаясь “золотой середины” и тщательно “прорабатывая” с помощью методов психологической саморегуляции остаточные проявления “задержанных” эмоций. А. Лоуэн так сформулировал этот принцип гармонии эмоциональных проявлений: “В здоровом организме существует равновесие между возбуждением и сдерживанием; человек ощущает себя свободным в выражении своих чувств и импульсов, но он настолько владеет собой, что может выражать их уместным и достойным образом” [16]. После того как в конкретной ситуации проработаны телесные проявления эмоций и осознаны глубинные причины их возникновения, у человека часто возникает не только чувство освобождения, но и ощущение, что им исправлена сделанная ранее ошибка. Ведь с точки зрения психотехники, как подчеркивает М. Папуш “отрицательная эмоция – это вообще просто ошибка, ... это эмоциональная реакция на неправильно представляемую ситуацию”[18].

В современных условиях стресс стал, по сути, привычным спутником людей в их повседневной жизни. Чтобы убедиться в наличии или отсутствии стресса достаточно задать себе ряд простых вопросов:

1. Часто ли вы чувствуете тревогу без видимых причин?
2. Часто ли вы испытываете страх?
3. Часто ли обеспокоены длительное время?
4. Трудно ли вам в последнее время сосредоточиться?

5. Вы стали раздражительны?
6. У вас иногда возникают признаки учащенного сердцебиения?
7. Вам тяжело уснуть или вы беспокойно спите?
8. Просыпаетесь ли вы утром с ощущением усталости?

При утвердительном ответе всего на половину вопросов предложенного теста можно констатировать, что налицо несомненные признаки стрессового состояния.

Для того чтобы стать личностью с низким уровнем стресса и высокой способностью к свершениям, надо использовать обсуждаемый здесь метод “когнитивного контроля” или способность думать и контролировать свои эмоциональные отклики. Надо думать только о положительном, думать оптимистично, конструктивно. Следует также использовать метод подстановки: необходимо заменить негативные чувства, которые мы испытываем, на позитивные. Решив сделать покой в душе своей наивысшей целью, надо принять полную ответственность за свою внутреннюю жизнь. Для этого следует тщательно анализировать свои мысли, чувства, отношения или отклики, которые вызывают стресс любого рода. Когда мы обдуманно делаем покой в душе своим главным принципом, то становимся более позитивной и привлекательной, а также счастливой и здоровой личностью.

Все, о чем говорилось до сих пор, приведет к успеху или поражению в зависимости от способности применять это в жизни. Отправной точкой к личному освобождению является принятие полной ответственности за то, каким человеком мы являемся. Если мы хотим, чтобы ситуация изменилась, сначала должны измениться мы сами. Развитие положительного отношения к себе и своей жизни, при уничтожении отрицательных эмоций, жизненно необходимо для использования нашего потенциала. Положительные, конструктивные эмоции – основа счастья, достижений и долгой жизни.

4.4. Управление эмоциями

4.4.1. Необходимость управления эмоциями

Человек отличается от других живых существ тем, что следует в жизни не столько природным инстинктам, сколько разуму, которым он наделен, знаниям и опыту, приобретаемым им в течение жизни, а также интуиции – уникальной возможности принимать правильные решения почти в автоматическом режиме при минимальном объеме осознанной информации. Человек реагирует на все, что мешает ему в удовлетворении потребностей, реализации интересов и ценностей. В

результате возникает биологически оправданное напряжение функций головного мозга, направленное на то, чтобы преодолеть возникшее препятствие.

Влияние обстоятельств порождает у человека определенные эмоции – изменения в его нервной системе, субъективные реакции на воздействие тех или иных раздражителей. Хорошо, если эмоции имеют положительную направленность, тогда они становятся фактором, способствующим мобилизации духовных и физических сил человека, помогающим преодолевать препятствия на пути к цели. Плохо, если эмоции отрицательны, тогда они угнетают человека, ослабляют его энергию и волю, заставляют пасовать перед сложными жизненными обстоятельствами.

Великий гуманист эпохи Возрождения Эразм Роттердамский утверждал, что “существует один-единственный путь к счастью: главное познать самого себя; затем делать все не в зависимости от страстей, а по решению разума” [20]. Насколько справедливо подобное утверждение, судить трудно. Поскольку эмоции возникают, прежде всего, как реакции на реальные события жизни, которые далеки от идеала разумного устройства мира, то и призыв их согласования с разумом редко находит благодатную почву.

Современные психологи, опираясь на многолетний опыт научного изучения человеческих эмоций, как правило, признают необходимость их рациональной регуляции. Польский ученый Я. Рейковский подчеркивает: “Стремясь все более эффективно контролировать окружающий мир, человек не хочет мириться с тем, что в нем самом может существовать нечто такое, что сводит на нет прилагаемые усилия, мешает осуществлению его намерений. А когда верх берут эмоции, очень часто все происходит именно так” [21]. За этим авторитетным суждением стоят результаты многочисленных исследований, психологических наблюдений и экспериментов, которые обнаруживают противоречивый характер взаимоотношений эмоций и разума.

Современная культура активно вторгается в эмоциональный мир человека. При этом наблюдаются два, на первый взгляд, противоположных, но по сути взаимосвязанных процесса: повышение эмоциональной возбудимости и распространение апатии. Эти процессы обнаруживаются в последнее время в связи с массовым проникновением компьютеров во все сферы жизни. Например, по данным японских психологов 50 из 100 детей, увлекающихся компьютерными играми, страдают эмоциональными расстройствами. У одних это проявляется в повышенной агрессивности, а у других – в глубокой апатии, утрате способности эмоционально реагировать на реальные события.

Подобные явления, когда эмоциональные состояния человека начинают приближаться к полюсам, когда утрачивается контроль над эмоциями и умеренные их проявления все чаще сменяются крайностями – свидетельство явного не-

благополучия в эмоциональной сфере. В результате возрастает напряжение в человеческих взаимоотношениях. По данным социологов три четверти семей подвержены постоянным конфликтам, возникающим по разным причинам, но проявляющимся, как правило, в одном: в неконтролируемых эмоциональных вспышках, о которых большинство участников впоследствии сожалеют.

Поляризация эмоциональных проявлений, свойственная современной цивилизации, стимулирует активный поиск рациональных приемов регуляции эмоций, выход которых из-под контроля угрожает и внутренней психологической устойчивости человека, и стабильности его общественных связей. Нельзя сказать, что проблема управления эмоциями характерна только для современного общества. Способность противостоять страстям и не поддаваться непосредственным побуждениям, не согласующимся с требованиями разума, во все века считалась важнейшей характеристикой мудрости. Многие мыслители прошлого возводили ее в ранг высшей добродетели. Например, Марк Аврелий полагал переживание человеком исключительно разумных эмоций, идеальным состоянием души,

Интуитивно люди хорошо чувствуют “золотую середину”, которая обеспечивает наиболее благоприятную атмосферу в различных ситуациях. Вся наша житейская мудрость направлена против эмоциональных крайностей. Подавляя эмоции в приказном порядке, мы чаще всего достигаем противоположного эффекта – возбуждение усиливается, а слабость становится непереносимой. Не справляясь с переживаниями, человек пытается подавить хотя бы внешнее проявление эмоций. Однако внешнее благополучие при внутреннем разладе обходится слишком дорого: разбушевавшиеся страсти обрушиваются на собственный организм, нанося ему удары, от которых он долго не может оправиться. И если человек привыкает хранить спокойствие в присутствии других людей любой ценой, он рискует заболеть всерьез.

Американский психолог Р. Холт доказал, что невозможность выразить гнев приводит к последующему ухудшению самочувствия и состояния здоровья. Постоянное сдерживание в проявлении гнева может способствовать развитию таких заболеваний как гипертония, язва желудка и пр. Поэтому Р. Холт предлагает выражать гнев, но делать это конструктивно, что, по его мнению, возможно, если человек, охваченный гневом, хочет установить позитивные отношения с другими. Он действует и говорит таким образом, чтобы прямо и искренне выразить свои чувства, сохраняя достаточный контроль над их интенсивностью.

Есть и другая причина излишней сдержанности – традиции, регулирующие эмоциональные проявления. Например, в японской культуре даже о своих несчастьях принято сообщать с вежливой улыбкой, чтобы не вызывать неловкость у постороннего человека. Традиционная сдержанность японцев в публичном выра-

жении чувств в настоящее время воспринимается ими как возможный источник возрастающего эмоционального напряжения. Не случайно им принадлежит идея создания роботов, выполняющих функции “козла отпущения”. В присутствии человека, бурно выражающего свой гнев, такой робот униженно кланяется и просит прощения, что предусмотрено заложенной в его электронный мозг специальной программой. Хотя цена этих роботов весьма высока, они пользуются большим спросом. В европейской культуре не поощряются мужские слезы: настоящий мужчина не должен плакать.

Как видим, человеку слишком часто приходится подавлять эмоции. Пользуясь подобным механизмом управления эмоциями, он поступает разумно в той мере, в какой ему необходимо сохранять нормальные отношения с окружающими. И вместе с тем его действия неразумны, поскольку наносят ущерб здоровью и психическому состоянию. Убеждаясь в том, что борьба с эмоциями приносит победителю больше терний, чем лавров, люди пытаются найти такие способы воздействия на свой эмоциональный мир, которые позволяли бы проникать в глубинные механизмы переживаний и использовать эти механизмы более разумно, чем ими распорядилась природа.

Такова система регуляции эмоций, основанная на гимнастике йогов. Известно, что при неприятных эмоциях дыхание становится стесненным, поверхностным или прерывистым, возбужденный человек принимает позы с чрезмерно повышенным тонусом мускулатуры. Установив связь между позой, дыханием и переживаниями, йоги выработали ряд физических и дыхательных упражнений, овладение которыми позволяет избавляться от эмоциональной напряженности и в какой-то мере преодолевать неприятные переживания. Философская концепция йогов такова, что целью постоянного упражнения является не разумный контроль над эмоциями, а избавление от них в стремлении достигнуть полной безмятежности духа. Отдельные элементы системы йогов использовались при создании современного метода психологической саморегуляции – аутогенной тренировки.

Существует много разновидностей этого метода, впервые предложенного немецким психотерапевтом И. Шульцем в 1932 году. Классическая методика Шульца включала ряд формул самовнушения, позволяющих после неоднократных занятий свободно вызывать ощущение теплоты и тяжести в различных частях тела, регулировать частоту дыхания и сердцебиения и вызывать общее расслабление. В настоящее время аутогенная тренировка широко используется для коррекции эмоциональных состояний при повышенном нервно-эмоциональном напряжении, для преодоления последствий стрессовых ситуаций, возникающих в экстремальных условиях. Специалисты в области аутогенной тренировки считают, что сферы применения этого метода будут постоянно расширяться, а ауто-

тренинг может стать одним из важных элементов психологической культуры человека.

Человека всегда волновала проблема критериев разумного управления эмоциями. Здравый смысл подсказывает, что таким критерием может быть стремление к удовольствию. Однако установлено, что погоня за наслаждениями столь же пагубна для физического и душевного здоровья людей, как и постоянные неприятности, страдания и утраты. Об этом свидетельствуют исследования медиков и психологов, наблюдающих за поведением людей, которым в процессе лечения в мозг вживлялись электроды. Стимулируя электричеством различные участки мозга, норвежский ученый Сем-Якобсон обнаружил зоны переживания удовольствия, страха, отвращения, ярости. Если его пациентам предоставлялась возможность самостоятельно стимулировать “зону счастья”, то они это делали с таким рвением, что забывали о еде и доходили до конвульсий.

Создатель теории стресса Г. Селье и его последователи показали, что существует единый физиологический механизм приспособления организма к изменениям окружающей среды. Чем более интенсивны эти изменения, тем выше риск истощения приспособительных возможностей человека, независимо от того, приятны ему эти изменения или нет. Стресс, вызванный радостными переменами, может оказаться даже сильнее, чем стресс от неприятностей. И хотя наиболее стрессовыми являются события, связанные с утратами (смерть, развод, разлука, болезнь), определенные стрессы связаны с праздниками, отпуском, каникулами. Так что превращение жизни в “сплошной праздник” может привести скорее к истощению организма, чем к постоянному состоянию удовольствия.

Нередкой является пассивная стратегия избегания страданий. Пессимистически настроенные люди смиряются с постоянной угнетенностью, поскольку надеются, что отказ от активного стремления к успеху избавит их от сильных стрессов. Однако это заблуждение. Преобладающий отрицательный эмоциональный фон, характерный для многих людей, значительно ухудшает их продуктивность и жизненный тонус. Невозможно полностью избежать отрицательных эмоций, да и не целесообразно. Они в определенной степени организуют человека на борьбу с препятствиями, противодействие опасности. Исследование, проведенное на обезьянах, показало, что у “опытного вожака”, перенесшего многие битвы, реакции на стрессовую ситуацию более благоприятны с медико-биологической точки зрения, чем у молодых обезьян.

Однако постоянное переживание отрицательных эмоций приводит к формированию не только психологических, но и функциональных негативных изменений, охватывающих, как показали исследования коллектива ученых под руководством Н.П. Бехтеревой, все участки мозга и нарушающих его деятельность. По

мнению физиологов, человек не должен позволять своему мозгу “привыкать” к неприятностям. Г. Селье настойчиво рекомендует стремиться забывать “о безнадежно-отвратительном и тягостном”. Необходимо как можно чаще создавать себе пусть маленькую, но радость, уравнивающую пережитые неприятные эмоции. Необходимо сосредотачивать внимание на положительных моментах своей жизни, чаще вспоминать приятные минуты прошлого, планировать действия, которые могут улучшить положение. Способность находить радость в жизненных мелочах присуща долгожителям также как и доброжелательность, отсутствие чувства непримиримого соперничества, враждебности и зависти.

4.4.2. Искусство управлять своими эмоциями

Одним из самых распространенных способов избавиться от волнения и снять нервозность является деятельность. Действие – это лучшее противоядие против беспокойства. Следует заняться чем угодно, только при этом, взявшись за дело, довести его до конца. Другим не менее простым способом отвлечься от беспокойства является чтение книги или просмотр передачи по телевизору. При этом надо, чтобы это занятие увлекло настолько, что мы бы забыли о предмете нашего беспокойства. Возможно также физическое воздействие на те зоны тела, которые ответственны за нервозность. Таких зон несколько: во-первых, сексуальное возбуждение и секс прекрасно снимают беспокойство. Кроме того, точки беспокойства находятся на висках на два-три сантиметра выше ушей. Многие люди, волнуясь, инстинктивно массируют эти точки. Еще одна пара находится прямо по середине ладоней.

Ощувив беспокойство или излишнюю тревогу, надо сесть на стул, выпрямив спину и чуть отклонив голову назад. Следует закрыть глаза и пять-десять минут легкими медленными движениями помассировать височные точки по часовой стрелке. После этого надо сделать десять глубоких вдохов и выдохов, расслабиться, опустить голову и облокотиться на колени. Повернув одну руку ладонью вверх, следует сильно надавить на точку посередине ладони в течение примерно тридцати секунд, отпустить и несколько раз надавить снова, но уже короткими нажатиями. Следует проделать то же самое с другой ладонью. При этом следите, чтобы дыхание оставалось ровным и глубоким, и ни в коем случае не засекайте время по часам. Отсчет времени ведите медленно. Это упражнение поможет вам снять напряжение и расслабиться. Иногда после него возникает ощущение сонливости. В таком случае лучше лечь спать. Сон – лучший помощник в борьбе с тревогами и хороший способ снять напряжение.

В настоящее время существует немало психотерапевтических методов регуляции эмоциональных состояний. Однако большинство из них требует специальных индивидуальных или групповых занятий. Одним из наиболее доступных способов улучшения эмоционального состояния является смехотерапия. Французский врач Г. Рубинштейн обосновал биологическую природу полезности смеха. Он вызывает не очень резкую, но глубокую встряску всего организма, что приводит к расслаблению мышц, и позволяет снять напряжение, вызываемое стрессом. Во время смеха углубляется дыхание, легкие поглощают больше воздуха, кровь обогащается кислородом, улучшается ее циркуляция, успокаивается ритм сердца, снижается артериальное давление. При смехе усиливается выделение эндоморфина, болеуспокаивающего противострессорного вещества, происходит освобождение организма от гормона стресса – адреналина. Примерно тем же механизмом воздействия обладают танцы.

Однако постоянное веселье – такой же уход от реалий жизни, как и погруженность в мрачные переживания. И дело не только в том, что эмоциональные крайности могут ухудшить самочувствие и состояние здоровья. Неуравновешенность положительных и отрицательных эмоций препятствует полноценному общению и взаимопониманию. Грубое нарушение эмоционального баланса никому не идет на пользу, даже если доминирует положительный эмоциональный фон. В связи с этим можно провести параллель с воздействием музыки на эмоции человека. Известно, что музыка обладает мощным эмоциональным зарядом, подчас более мощным, чем реальные жизненные события. Учитывая это, психологи применяют метод музыкальной психотерапии для коррекции эмоциональных состояний. При расстройствах депрессивного типа веселая музыка только усугубляет негативные переживания, тогда как спокойные мелодии дают положительные результаты. Так и в человеческом общении горе можно смягчить состраданием или усугубить веселостью и дежурным оптимизмом. Здесь уместно вспомнить об эмпатии, способности настраивать эмоции на “волну” переживаний других людей. Благодаря эмпатии удастся избежать постоянной погруженности в собственные радости и огорчения. Эмоциональный мир окружающих нас людей настолько богат и многообразен, что соприкосновение с ним не оставляет шансов на монополию положительных и отрицательных переживаний. Эмпатия способствует уравновешенности эмоциональной сферы человека.

Устойчивая эмоциональная уравновешенность как показатель разумного управления эмоциями не может быть достигнута только путем ситуативного контроля переживаний. Удовлетворенность человека своей жизнью, деятельностью и взаимоотношениями с окружающими не равнозначна сумме удовольствий, получаемых в каждый отдельно взятый момент. Подобно альпинисту, переживающему

ни с чем не сравнимое чувство удовлетворения на вершине именно потому, что успех стоил ему многих неприятных эмоций на пути к цели, любой человек получает радость как итог преодоленных трудностей. Маленькие радости жизни необходимы для компенсации неприятных переживаний, но от их суммы не следует ждать глубокого удовлетворения. Кратковременный эффект, полученный при ситуативном управлении эмоциями, не может привести к стабильной эмоциональной уравновешенности. Это связано с устойчивостью общей эмоциональности человека. Принято считать, что эмоциональные люди отличаются тем, что все принимают близко к сердцу и бурно реагируют на пустяки, а малоэмоциональные — обладают завидным хладнокровием. Современные психологи склонны отождествлять эмоциональность с неуравновешенностью, неустойчивостью, высокой возбудимостью.

Эмоциональность также рассматривается как устойчивая черта личности, связанная с ее темпераментом. Известный советский психофизиолог В.Д. Небылицын считал эмоциональность одним из основных компонентов темперамента человека и выделял в ней такие характеристики, как впечатлительность (чуткость к эмоциогенным воздействиям), импульсивность (быстрота и необдуманность эмоциональных реакций), лабильность (динамичность эмоциональных состояний). В зависимости от темперамента человек с большей или меньшей интенсивностью эмоционально включается в различные ситуации. Особенности темперамента обязательно необходимо учитывать в различных ситуациях общения. Например, не стоит обижаться на бурную реакцию холерика, которая чаще свидетельствует о его импульсивности, чем о сознательном намерении обидеть собеседника. Ему можно ответить тем же, не рискуя вызвать длительный конфликт. Но даже одно резкое слово может надолго вывести из равновесия меланхолика, ранимого и впечатлительного человека с обостренным чувством собственного достоинства.

Чтобы научиться разумно относиться к особенностям эмоционального склада других людей, мало их знать, надо еще и владеть самим собой, сохранять уравновешенность независимо от того, насколько интенсивны собственные эмоциональные реакции. Такая возможность появляется в том случае, если от бесплодных попыток воздействия непосредственно на интенсивность эмоций, человек переходит к управлению ситуациями, в которых возникают и проявляются эмоции. Эмоциональные ресурсы человека не безграничны, и если в одних ситуациях они расходуются слишком щедро, то в других начинает ощущаться их дефицит. Можно сконцентрировать все ресурсы в одной ситуации или в одной сфере жизни, а можно распределить их по многим направлениям. В первом случае интенсивность эмоций будет предельной. Но чем больше эмоциогенных ситуаций,

тем ниже интенсивность эмоций в каждой из них. Благодаря этой зависимости открывается возможность управлять эмоциями более разумно, чем при вмешательстве в их физиологические механизмы и непосредственные проявления.

Таким образом, общая эмоциональность человека является константной (относительно постоянной величиной), тогда как сила и длительность эмоциональной реакции в каждой конкретной ситуации может существенно изменяться в зависимости от количества ситуаций, которые не оставляют данного человека равнодушным.[7]. Учитывая закон константности, можно овладеть способами управления эмоциями, которые направлены не на безнадежную борьбу с разрушительными проявлениями эмоциональных крайностей, а на осознание условий жизни и деятельности, позволяющих не доводить себя до них. Е.И.Головаха и Н.В.Панина предлагают такие способы управления экстенсивной составляющей общей эмоциональности – эмоциогенными ситуациями.

Первый способ – *распределение эмоций*. Он заключается в расширении круга эмоциогенных ситуаций, что приводит к снижению интенсивности эмоций в каждой из них. Распределение эмоций происходит в результате расширения информации и круга общения. Информация о новых для человека объектах необходима для формирования новых интересов, которые превращают нейтральные ситуации в эмоциональные. Расширение круга общения выполняет ту же функцию, поскольку новые контакты позволяют человеку найти более широкую сферу проявления своих чувств.

Второй способ управления эмоциями – *сосредоточение* – необходим в тех ситуациях, когда условия деятельности требуют полной концентрации эмоций на чем-то одном, имеющем решающее значение в определенный период жизни. В этом случае человек сознательно исключает из сферы своей активности ряд эмоциогенных ситуаций, чтобы повысить интенсивность эмоций в наиболее важной из них. Наиболее общим приемом является ограничение информации из привычных источников и исключение тех видов деятельности, которые способствуют “распылению эмоций”.

Третий способ управления эмоциями – *переключение*, связан с переносом переживаний с эмоциогенных ситуаций на нейтральные.

Применение этих способов управления эмоциями требует определенных усилий, изобретательности, выдумки. Поиск конкретных приемов зависит от личности и уровня ее зрелости. Нужно научиться переходить из роли невольного участника эмоциональной реакции к роли ее режиссера, либо безучастного свидетеля или хотя бы представлять себя сторонним наблюдателем, пытающимся сохранить спокойствие [] .

4.4.3. Техники избавления от нежелательных эмоций и управления ими

Для избавления от нежелательных эмоций надо научиться переходить из роли невольного участника эмоциональных реакций к роли их режиссера. Для этого существуют такие техники [22, с. 46-50]:

Вызывание желаемых эмоций. Вызывание внутренних ощущений и внешних проявлений, соответствующих нужной эмоции по принципу обратной связи, сказывается на состоянии человека и он через некоторое время действительно может начать испытывать желаемые эмоции. Это является частью актерского искусства. Вспомним сакраментальную режиссерскую реплику: “Дышите глубже, вы взволнованы”. Ж.-П. Сартр писал: “Чувство, которое изображают, и чувство, которое испытывают, почти неразличимы”. Поэтому успешность овладения данным способом контроля эмоций во многом зависит от соответствующей одаренности. В спокойном состоянии довольно легко вызвать произвольно определенную эмоцию. Но нужна хорошая подготовка, чтобы в стрессовой ситуации, когда отрицательные эмоции буквально захлестывают вас, переполняют все существо, суметь ярко представить и вызвать у себя противоположную эмоцию, “вышибить клин клином”. Для этого существуют простые упражнения.

Диссоциация. Данный способ предназначен для людей, которым мешает в жизни излишняя впечатлительность и эмоциональность. В этих случаях полезно выработать в себе навык отстранения от эмоций – диссоциации. Этот навык основан на разделении осознаваемых человеком физиологических сдвигов в собственном организме, вызванных эмоциями, от своего спокойного внутреннего психологического состояния. Для этого необходимо научиться отделять неизбежно возникающие в эмоциогенной ситуации физиологические компоненты эмоций, то есть телесные ощущения от психологических. Проще говоря, отличать навязываемые извне эмоции от деятельности собственного “Я”.

Переход в нейтральное состояние. В отличие от предыдущего этот способ “нейтрализации” эмоций освоить гораздо легче, и доступен он абсолютно всем. Он не требует актерского таланта, ибо избавление от неприятной эмоции достигается не образным представлением другой эмоции, вытесняющей первоначальную, а переходом в нейтральное состояние покоя, отдыха, расслабления, в котором вообще никаким отрицательным эмоциям нет места. Этот способ представляет собой четкую технологию, опирающуюся на теорию эмоций Джеймса-Ланге. Он позволяет погасить неприятную эмоцию, воздействуя на доступное нашему влиянию, уязвимое место в ее развитии – ощущения, связанные с собственным телом. Наблю-

дение за внутренними ощущениями, связанными с эмоцией, позволяет нам отделиться от нее, наблюдая собственную эмоцию как бы со стороны, а затем и убрать ее, воздействуя на эти ощущения. С ощущениями можно справиться, используя:

- направленное внимание;
- мышечное расслабление;
- успокаивающее дыхание (медленное, брюшное, расслабляющее).
- осознанное изменение порога чувствительности (например, ощущение “протекания энергии” в теле);
- остановка внутреннего мысленного диалога.

Освоение этих техник включает упражнения для развития практических навыков, соответствующих перечисленным ниже направлениям [22, с. 50]:

1. Развитие навыков самонаблюдения.
2. Обучение приёмам мышечного расслабления.
3. Усвоение техники “успокаивающего” релаксационного дыхания.
4. Элементы биоэнергетики.
5. Элементы медитации.

Рассмотрим их подробнее:

1. Развитие навыков самонаблюдения связано с тем, что человеку для управления эмоциями необходимо ощущать собственное тело, улавливать происходящие в нем изменения, связанные с эмоциями. Дело в том, что объем нашего внимания весьма ограничен. В каждый момент времени мы получаем массу информации, как извне, так и изнутри, из нашего собственного организма, на которую просто не обращаем внимания. Человек зачастую буквально не замечает, что живет в собственном теле. Наш пещерный предок был куда более внимателен к своим внутренним ощущениям. Он полагался на них, на свое “шестое чувство” в суровой борьбе за выживание.

Современному же человеку надо заново учиться осознавать себя, собственное тело, то есть осознавать телесные ощущения в своем сознании. Специалисты рекомендуют для этого ряд упражнений, цель которых – сосредоточить внимание на том, к чему вы давно привыкли, с таким же любопытством, как в раннем детстве, когда мы только знакомились со своим телом, его внутренним языком, языком не слов, а ощущений. По мысли Ч. Брукса, для того чтобы человек мог войти в контакт с собственными чувствами, ему необходимо вернуть себе природную, естественную полноту переживаний, свойственную маленькому ребёнку [3].

Вырастая, человек не только приобретает жизненный опыт, но и, к сожалению, теряет кое-что полезное: естественность, непосредственность, открытость, общительность, интуицию и фантазию и, наконец, способность радоваться жизни, не застревая на обидах и неприятностях. Важно, что при этом он все-таки может

на короткое время “вернуться в детство”, как психологически, так и физиологически. Именно такая способность лежит в основе занятий саморегуляцией. При этом элементарный навык самонаблюдения, отслеживания ощущений является важным инструментом мобилизации внимания, что само по себе может служить действенным способом управления эмоциями. Важность пребывания “здесь и сейчас” можно проиллюстрировать известной буддистской притчей. Когда ученик спросил дзэнского Мастера, в чем смысл великого Дао, учитель ответил ему: “В простом здравом смысле. Когда я голоден, я ем, когда я устал, я сплю”. – “Но разве все не делают то же самое?”, – спросил ученик. На что учитель ответил: “Нет. Большинство людей не присутствуют в том, что они делают”.

2. Расслабление мышц – снятие физического напряжения и эмоционального стресса. Взаимосвязь психологического состояния и мышечного напряжения была изучена давно. Она подробно описана в работах американского психолога Джейкобсона, который обнаружил, что разнообразные психосоматические заболевания и неврозы сопровождаются повышением тонуса скелетных мышц, что усугубляет состояние больных. У здоровых людей изменения мышечного тонуса четко отражают их эмоциональное состояние. Таким образом, мышечное напряжение является индикатором стресса. Чем более глубоким является состояние стресса, в котором находится человек, тем выше мышечный тонус.

Поэтому психомышечное расслабление является способом эмоциональной разрядки. Для этого нужно лишь запомнить состояние организма во время расслабления. Необходимы соответствующие мысленные представления движений и ощущений в мышцах, чтобы потом, вызывая из памяти привычный образ, легко и быстро погружаться в нужное состояние. При этом используйте навыки самонаблюдения для выделения мельчайших оттенков, нюансов мышечных ощущений, разглядывания их с разных сторон, сравнения с уже известными, что поможет лучше их запомнить. Итак, для освоения методики релаксации необходимо:

- запомнить ощущение расслабления мышцы;
- научиться мысленно представлять движения;
- запомнить последовательность расслабления различных групп мышц.

3. Дыхание и эмоции. Дыхание – самая важная функция организма. Характер дыхания (его глубина, ритмика и др.) зависит не только от обеспечения физиологических потребностей организма в кислороде, меняющихся в зависимости от физической нагрузки. Он весьма тонко отражает эмоциональное состояние человека и является чувствительным индикатором, лакмусовой бумажкой для эмоций. Переходя от дыхания, свойственному стрессу и негативным эмоциям, являющимся его составной частью, к другому типу дыхания, характерному для состояния по-

кая, человек может изменить свое эмоциональное состояние в лучшую сторону. Для этого необходимо научиться:

а) внимательно следить за своим дыханием, осознавать его. Обычно этот процесс, как и многие другие, совершается автоматически, и мы не привыкли обращать на него особенное внимание;

б) поддерживать брюшное дыхание. Это очень просто, но для некоторых людей представляет определенную проблему, так как вступает в противоречие с их “дыхательными привычками”;

в) мысленно направлять дыхание в нужный участок тела, добиваясь усиления, или реже, ослабления связанных с этой областью физиологических ощущений.

Способ успокоения эмоций, обретения покоя и отрешения от суеты с помощью дыхания существовал еще в древности. Помимо буддизма, различные способы дыхания для достижения определённых состояний сознания используются во многих религиозных, философских и оздоровительных системах. Не случайно само слово “дыхание” в русском языке близко к словам “дух”, “душа”.

4. Элементы биоэнергетики. С тех пор, как понятие “биоэнергетика” вошло в нашу жизнь, в обществе не утихают споры о правомочности и реальности его существования. Представления о биоэнергетике зачастую связаны с мистикой и парапсихологией, а также с суевериями. Все это заслоняет перед взглядом здравомыслящего человека некоторые простые и естественные физиологические феномены, лежащие в основе проверенных многовековой практикой духовных и оздоровительных систем (йога, ци-гун), действительно полезные и вполне доступные каждому человеку.

Известно, что и дыхательные, и релаксационные упражнения должным образом перестраивают пространственное распределение “телесно-энергетических” ощущений, приводят к нормализации состояния нервной системы и, соответственно, связанной с ней регуляции функций внутренних органов, а также гармонизации психической сферы в целом. С помощью специальных физических упражнений и психотерапевтических процедур разрешаются многие психологические проблемы, включая изменение стиля жизни в целом. Человек избавляется от застарелых комплексов, обретая при этом ощущение целостности, единства с миром. Это связано с существованием энергетических центров, понятие о которых имеет весьма древние исторические корни. Оно фигурирует в разных духовных традициях и используется в современных психологических системах [22, с. 105].

Подобная схема использована А. Лоуэном, на ее основании он ввел понятие “заземления” как важной схемы психологического самосовершенствования. На фи-

зиологическом уровне оно соответствует гармоничному распределению потоков “энергии” в организме, их естественному протеканию, что способствует приобретению человеком устойчивости в различных жизненных обстоятельствах, оптимальной коммуникации с окружающими. Пользуясь терминологией Д. Боаделлы, творчески развившего это учение, можно выделить три составные части, соответствующие трем центрам: “видение” (верхний центр), “центрирование” (средний центр) и собственно “заземление” (нижний центр). Для развития этих процессов можно использовать психофизические упражнения, направленные на самонаблюдение и концентрацию внимания в соответствующих зонах тела (табл. 4.4).

Таблица 4.4.

Анатомно-физиологическое соответствие
трех “энергетических центров” дань-тань

Энергетические центры	Анатомическое соответствие	Физиологическое соответствие	Психолого-эзотерическое соответствие
Верхний	Голова, шея	Сознание, психические функции	Интеллектуальный центр
Средний	Верхние 2/3 туловища	Органы кровообращения, дыхания, пищеварения, верхние конечности	Эмоциональный центр
Нижний	Нижняя 1/3 туловища, нижние конечности	Репродуктивные органы	Инстинктивно-сексуальный центр

5. *Элементы медитации* как способ остановки нескончаемого потока мыслей, неумолкающего внутреннего диалога. Это знание существовало многие десятилетия веков в буддизме, в йогических школах, в суфизме, а в 1930-е годы было переработано, осовременено, европеизировано И. Шульцем во второй ступени разработанного им аутотренинга. Использовал это и Г. Гурджиев, наш соотечественник и эзотерист, известный во всем мире. Очередная волна популярности подобных методов поднялась в 1970-годы, особенно в США, в период, названный впоследствии “великой метафизической революцией”, и не стихает до сих пор. Называются эти методы медитацией или управляемым измененным состоянием сознания. Польза такого необычного состояния сознания “недумания” помогает в борьбе со стрессами. Наряду с отдыхом и снятием нервного напряжения, ликви-

дацией проблемы “застревания” на неприятных размышлениях, подобное состояние “умственной паузы” позволяет преодолевать ограничения и негибкость сознательной логики, прислушаться к мнению подсознания, своей интуиции. Медитация дает возможность мозгу отдохнуть, почувствовать свободу, подышать ее вольным воздухом, услышать тишину, увидеть пустоту, ощутить собственную бестелесность.

В результате можно ощутить в себе истинный покой, он всегда присутствует внутри нас. Необходимо лишь отыскать его в себе, внимательно прислушиваясь к своим ощущениям, к своим внутренним процессам, связанным как с разумом, так и с чувствами. Переживание этого состояния покоя действительно дает возможность познать себя самого, прислушаться к голосу подсознания, получить доступ к внутренней мудрости. Все это помогает найти выход из затруднительной ситуации, дать разрядку накопленным эмоциям и избавиться от назойливого физического дискомфорта. Это и есть самое эффективное средство от стрессов и внутренних проблем. Об этом пишут многие современные исследователи.

Таким образом, интуитивные представления различных древних духовных, целительских и философских систем вполне согласуются друг с другом, так же как и с взглядами современной психологии и психофизиологии. В первую очередь, это касается трехэлементной системы “духовно-энергетических центров”. Большинство психологических проблем возникает из-за односторонности, дисгармонии развития личности. Только пропорциональное, гармоничное ее развитие во всех трех направлениях дает человеку психологическую устойчивость, основанную на трех надежных “точках опоры”.

С точки зрения личностного роста человеку необходимо сознательно добиваться гармоничного сочетания активности всех трех центров для достижения общей цели. В литературе этот принцип получил название “триада достижения успеха”: на физическом уровне – непосредственное действие, на эмоциональном – культивирование позитивных эмоций, связанных с достижением намеченных целей и поддержанием уверенности в успехе, на ментальном (интеллектуальном) – позитивное мышление и образное представление того, что искомый результат получен (техника визуализации и аффирмации).

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1. Что означает слово “эмоция”?
2. Какие виды эмоций вы знаете?
3. Какие функции выполняют эмоции?
4. Какова роль эмоций в жизни человека?
5. Почему некоторые эмоции называют отрицательными или “грабительскими”?
6. Каковы причины возникновения отрицательных эмоций?
7. Какую роль играет в жизни “страх”?
8. Что надо сделать для избавления себя от чувства вины?
9. Что такое “стресс”?
10. Назовите причины стресса.
11. Что такое “застенчивость” и какую роль она играет в жизни человека?
12. Как современная культура вторгается в эмоциональный мир человека?
13. Каковы отношения между разумом и эмоциями?
14. Почему необходимо управлять эмоциями?
15. Какие системы регуляции эмоций вы знаете, в чем их сущность?
16. Что представляет собой эмоциональность человека?
17. Как связаны эмоциональность и темперамент человека?
18. Какие механизмы релаксации вы знаете?
19. Что представляет собой “Закон эмоциональной константности”?
20. Как можно овладеть способом управления эмоциями на основе “Закона эмоциональной константности”?
21. Что представляет собой “триада достижения успеха”?

Рекомендуемая литература

1. *Березин Ф.Б.* Психическая и психофизиологическая адаптация человека. – Л., 1988.
2. *Бодров В.А.* Психологический стресс: развитие учения и современное состояние проблемы. – М., 1995.
3. *Брукс Ч.* Чувственное сознание: Как вернуть себе полноту осознания. – М., 1997.
4. *Бурно М.Е.* Клиническая психотерапия, – М., 2000.
5. *Вилюнас В.К.* Психология эмоциональных явлений. – М., 1976
6. *Гаркави Л.Х., Квакина Е.Б. Уколова М.А.* Адаптационные реакции и резистентность организма. – Ростов на Дону, 1990.
7. *Головаха Е.И., Панина Н.В.* Психология человеческого взаимопонимания. – Киев, 1989.
8. *Грофф С.* Путешествие в поисках себя. – М., 1994.
9. *Данилова Н.Н., Крылова А.Л.* Физиология высшей нервной деятельности: Учебник. – М., 1997.
10. *Зимбардо Ф.* Застенчивость: Что это такое и как с ней справиться? – СПб., 1996.
11. *Изард К.* Психология эмоций. – СПб, 1999.
12. *Клапаред Э.* Чувства и эмоции. Психология эмоций. Тексты. – М., 1984.
13. *Косицкий Г.И., Смирнов В.М.* Нервная система и стресс. – М., 1970.
14. *Леонтьев А.Н.* Потребности, мотивы и эмоции. – М., 1971.
15. *Лобзин В.С., Решетников М.М.* Аутогенная тренировка. – Л., 1986.
16. *Лоуэн А.* Психология тела: биоэнергетический анализ тела. – М., 2000.
17. *Панкратов В.Н.* Искусство управлять собой. – М., 2001.
18. *Папуш М.П.* Практическая психотехника. – М., 1997.
19. Психология эмоций. Тексты. Под ред. Вилюнаса В.К. Гипперейтер Ю.Б. – М., 1980.
20. *Роттердамский Э.* Философские произведения. – М., 1986.
21. *Рейковский Я.* Экспериментальная психология эмоций. – М., 1979.
22. *Сандомирский М.Е.* Защита от стресса. Физиологический ориентированный подход к решению психологических проблем (метод РЕТРИ). – М., 2001.
23. *Селье Г.* Стресс без дистресса. – М., 1979.
24. *Симонов П.В.* Мотивированный мозг. – М., 1987.
25. *Стивенс Дж.* Приручи своих драконов. Как обратить свои недостатки в достоинства. – С-Пб, 1995.
26. *Тигранян Р.И.* Стресс и его значение для организма. – М., 1988.
27. *Трейси Б.* Достижение максимума. Последовательный план для обретения успеха. – М., 2000.
28. *Хаббард Р.* Дианетика. – М., 1991.
29. *Хей Луиза Л.* Исцели себя сам. – Кишинёв, 1996.

Глава V.

САМОПРОГРАММИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ НА УСПЕХ

Наша личностная эволюция зависит от того, в какой мере мы представляем себе, кем мы можем стать и что должны для этого делать. Парадокс заключается в том, что прежде чем мы приобретаем те качества, которые мы хотели бы в себе развить, их надо разбудить в себе. Наша самооценка помогает нам узнать границы собственных возможностей и выяснить размеры нашего потенциала. Только в процессе самооценки мы можем установить, какие ценности мы отстаиваем. Осознание собственных ценностей исключительно важно для человека, поскольку оно создает основу нашего представления о себе, которое помогает нам программировать себя.

5.1. Самосознание и самосовершенствование личности

5.1.1. Структура сознания и самосознания личности

Человек стал человеком в тот момент, когда у него впервые сформировалось понимание своего Я. Этот процесс был связан с развитием сознания, то есть способности человека идеально отражать окружающую действительность. Сознание активно и избирательно фиксирует в идеальных образах тот или иной круг вещей, процессов, явлений. Изначально направленное вовне, оно позволяет познавать внешний мир, воздействовать на него, а затем и преобразовывать. Для этого сознание должно развить такие функции, как программирование деятельности, выработка решений и их реализация с учетом внешних условий, контроль этих процессов и коррекция деятельности в случае, когда ее фактические результаты оказываются существенно отличающимися от желаемых. Структура этих функций и их взаимодействие представлены на рис. 5.1.

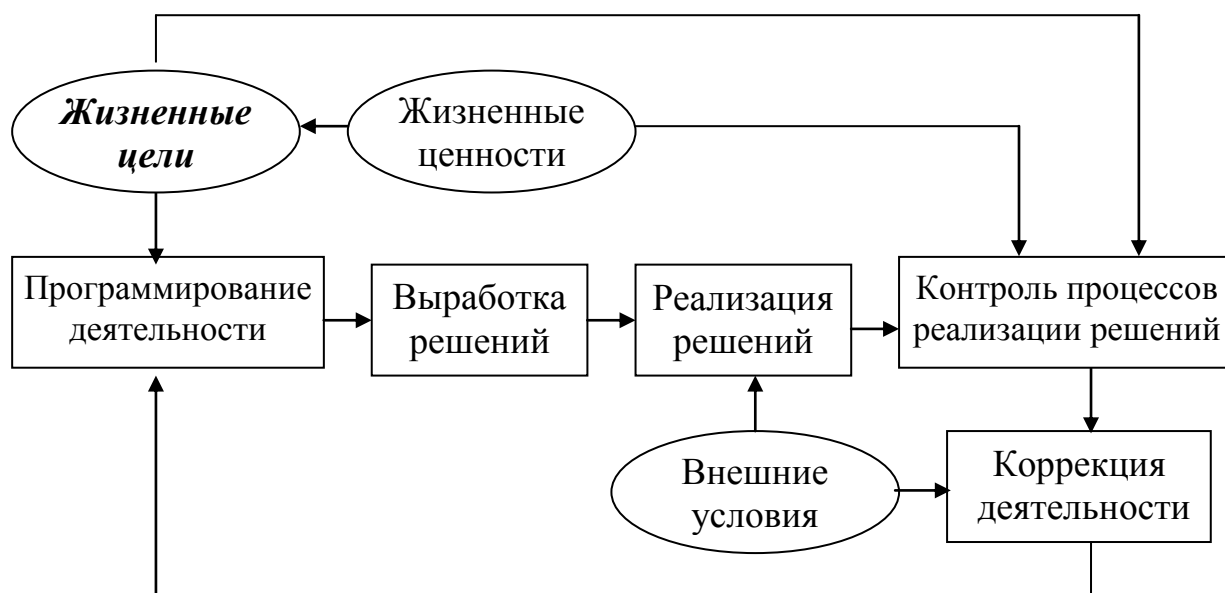


Рис. 5.1. Структура функций сознания, необходимых для осуществления успешной деятельности

В процессе взаимодействия с окружающей средой и другими людьми человек неизбежно должен был выделить и себя как объект, реально существующий во времени и пространстве. Это обусловлено двойственностью сознания: оставаясь направленным главным образом вовне, оно постепенно начало высвечивать и внутреннюю сущность самого себя, как субъекта. Так формировалась вторая составляющая сознания – самосознание, получившая впоследствии название “Я”. Известный физиолог И.М. Сеченов считал, что сознание возникло сразу в двух ипостасях: предметного сознания и самосознания. Результатом деятельности сознания является знание о мире, а самосознания – знание человека о самом себе и своих возможностях.

Уровень самосознания или степень сложности, интегрированности и устойчивости образа Я тесно связан с развитием интеллекта. Этот процесс хорошо прослеживается по мере роста и развития ребенка, для которого единственной осознаваемой реальностью является внешний мир. Ранняя юность характеризуется неожиданным открытием собственного внутреннего мира, в результате чего физический, предметный мир становится лишь одной из возможностей субъективного опыта, центром, средоточием которого оказывается сам молодой человек. Обретая способность погружаться в себя и наслаждаться своими переживаниями, мы впервые открываем для себя целый мир новых чувств, красоту природы, звуки музыки, ощущение собственного тела, т.е. открываем для себя свой собственный внутренний мир.

Понятие Я как субъективного психического явления самым тесным образом связано с понятием самосознания. Оба этих понятия формируются и определяются функцией долговременной памяти, которая обеспечивает стержневое свойство личности – преемственность сознания. Лишь поэтому Я проявляется как цепь непрерывных противопоставлений себя всему другому не–Я. Пониманию психического феномена Я, вокруг которого неоднократно вспыхивали бурные дискуссии, помогают описанные в литературе случаи болезненных нарушений памяти, связанных с возникновением так называемого раздвоения личности. При этом у человека складываются как бы две не связанные между собой жизни, две личности.

Самосознание человека формируется в процессе его повседневного общения с другими людьми, с обществом, через познание которых он приходит к познанию и осознанию самого себя. Это сводится, в сущности, к осознанию им своей идентичности, определенной устойчивости, целостности в различных ситуациях. Сознание, познавая мир, делает более гибкой, целесообразной и продуктивной деятельность человека, в то время как самосознание, обращенное внутрь физической и психической сущности человека, стремится повысить эффективность и надежность человека как системы, действующей в предметном мире. Вот почему совершенствование человека как системы самоорганизующейся и самопрограммирующей возможно только при одном условии – непременно развитии самосознания. Самосознание, как вершина развития человеческой психики, включает следующие три тесно взаимосвязанных компонента: самопознание, самоконтроль, самосовершенствование [4].

Самопознание, в свою очередь, складывается из самонаблюдения и самооценки. *Самонаблюдение* также имеет две стороны. Первая направлена вовне. С ее помощью человек как бы со стороны наблюдает за своей практической деятельностью, соотнося ее результаты со своими целями и установками, а также с общественными интересами и целями. Вторая направлена вовнутрь, в свое Я. Здесь самонаблюдение выступает как средство познания человеком собственной психики, ее индивидуальных особенностей, ее нацеленности на решение стоящих перед человеком задач.

Самооценка позволяет правильно оценить свое духовное и физическое состояние, свои отношения с внешним миром и другими людьми. Постоянно “прислушиваясь к голосу” своего Я, человек сверяет ход своих мыслей с внутренними и внешними ситуационными и жизненными ориентирами. Как отмечает А.Г. Спиркин, самооценка – непременно условие реализации следующих двух важных этапов самоуправляемого поведения: самоконтроля и самосовершенствования. Самооценка субъективна и не может служить достаточным основанием для самоуправляемого поведения. Она обязательно должна перепроверяться путем

сопоставления своего поведения и его результатов с объективными обстоятельствами и с оценками других людей и общества [20].

Самоконтроль представляет собой самоуправляемое поведение. Степень самоконтроля, управления самим собой у каждого человека неодинакова в разные возрастные периоды жизни. Неодинакова она и у разных людей, так как индивидуальные способности к самопознанию и самооценке чрезвычайно различаются. Формирование способности к самоконтролю требует присутствия *волевого начала* в поведенческих актах человека. Однако постоянного напряжения воли и рассудка или сознательных форм психики не происходит, потому что многие элементарные формы поведения и суждений прививаются человеку в процессе воспитания и превращаются в так называемые психические навыки или стереотипы, выполняемые бессознательно, автоматически. Именно так формируется привычный образ мыслей, образ психического реагирования и стиль поведения.

Таким образом, общую структуру самосознания, которая отражает основные его составляющие, схематически, можно представить с помощью рис. 5.2.

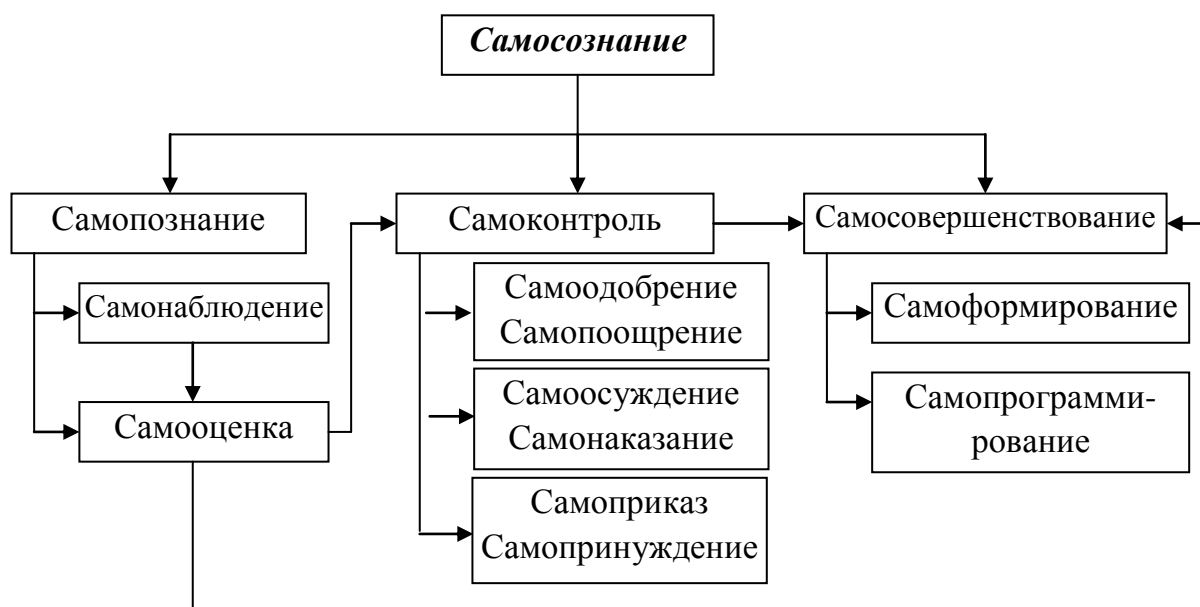


Рис. 5.2. Структура самосознания человека

Самосовершенствование личности связано с совершенствованием психики. Известно, что в психике человека достаточно много наследственного (передаваемого через гены) и врожденного (определяемого условиями внутриутробного развития), существующего в форме скрытых психофизиологических способностей, которые могут быть выявлены и реализованы только под влиянием внешней

среды и деятельности людей, а также в процессе их саморазвития и самовоспитания.

Различают три основных вида формирования психики: стихийное, целенаправленное и самоформирование. При этом важную роль в развитии любой личности играет стихийное формирование психики, имеющее место в результате спонтанных, непланируемых воздействий на нее. Улица, соученики, соседи, случайные люди и книги, средства массовой информации – все это влияет на формирование психики.

Целенаправленное воздействие на психику осуществляется с помощью учебной и воспитательной работы. Как известно, процесс воспитания многогранен. В нем формируются потребности и отношения личности, ее желания, интересы, стремления, идеалы, мировоззрение и убеждения. Воспитание является “высшим приемом” формирования психики [15, с. 181]. Оно представляет собой взаимодействие между субъектом, объектом и процессом познания. Этот процесс эффективен в том случае, когда побуждает познающего работать над собой самостоятельно и заниматься самоформированием своей психики на основе самопрограммирования.

Воспитание опирается на обучение, а значит, на упражнения и тренировку, но не ограничивается ими. В процессе воспитания устанавливается связь всего усваиваемого в ходе обучения с личностью в целом. Оно ставит перед собой задачу приучить студента к самовоспитанию и постоянному самосовершенствованию. “Воспитание, побуждающее к самовоспитанию, – писал в свое время В.А. Сухомлинский, – это и есть, по моему глубокому убеждению, настоящее воспитание. Учить самовоспитанию неизмеримо труднее, чем организовать воскресное времяпрепровождение” [21]. История богата примерами того, как воспитание перерастало в процесс самовоспитания, обусловленный четким осознанием самого себя и своей жизненной программы.

Самовоспитание человека теснейшим образом связано с процессом самопрограммирования, но не сводится к нему. Последнее является начальным этапом любого самосовершенствования и его основным методом. Какую бы цель ни ставил перед собой человек, успех в ее достижении главным образом зависит от того, насколько эффективно осуществляется его самопрограммирование, то есть насколько прочно конструируемая программа поддерживается личностными и социальными потребностями, в какой мере учитывает влияние внешней среды.

5.1.2. Самопрограммирование личности и его механизмы

Исходным пунктом процесса самопрограммирования является стремление к достижению поставленной перед собой цели действия или жизненной перспективы человека. Нередко *формирование четкой и устойчивой цели* оказывается достаточным условием эффективного программирования деятельности человека на всю жизнь, когда интересам ее достижения подчиняются все другие стороны его жизни. Иногда такое программирование осуществляется еще в раннем детстве, под влиянием какого-то впечатляющего события или образа, оставляющего неизгладимый след в памяти ребенка.

Самопрограммирование нередко осуществляется посредством “*запечатления*” – одного из наиболее простых нервных механизмов программирования поведения. Особенность действия такого механизма состоит в том, что определенный образный раздражитель, будучи воспринят единственный раз, сохраняется в памяти человека на очень длительное время, иногда на всю жизнь, активно воздействуя на поведение индивида. Таким образом, запечатление можно считать произвольной формой программирования.

Оно может иметь место и у взрослого человека. При этом запечатление чаще всего приобретает отрицательный характер, и в последующем оно проявляется как навязчивые состояния (страхи, представления и т.п.). Предпосылки для подобного запечатления возникают в так называемых фазовых состояниях коры головного мозга, когда общий тонус психики значительно снижен. Медикаментозное лечение в этих случаях обычно не оказывает положительного воздействия. Эффективному устранению таких заболеваний способствует целенаправленное “перепрограммирование” нервной системы с использованием фазовых состояний мозга, когда создаются необходимые условия для высокой действенности словесного и образного внушения и самовнушения.

Следует подчеркнуть, что активным началом механизма запечатления всегда является чувственный образ внешнего мира (другой человек, определенная жизненная ситуация) или же образ собственного внутреннего состояния. Для того чтобы этот механизм работал, требуется два дополнительных условия: определенное (фазовое) состояние клеток мозга и выраженная эмоциональность ситуации, вызывающая произвольное привлечение внимания человека на достаточно длительное время. При этих условиях чувственный образ прочно фиксируется в долговременной памяти и приобретает программирующую функцию.

Программирующая роль внутренних образов может проявляться и в обычных условиях при достаточно высоком психическом тонусе. Для этого необходимо, чтобы человек периодически активно и целенаправленно сосредотачивал свое внимание на соответствующем образе, стараясь воспринимать его как объектив-

ную реальность. Именно в этом заключается сущность самостоятельной программирующей функции субъективных образов, роли представлений.

Представлениями в психологии принято называть процесс отражения в центральной нервной системе предметов и явлений внешнего мира в тот момент, когда они уже непосредственно не воздействуют на органы чувств. Представления являются действенным рычагом целенаправленного влияния на состояние физиологических систем организма, на психологические установки, а тем самым и на особенности характера и поведения человека, на его взаимоотношения с другими людьми и с природой.

Процесс самопрограммирования психики помогает решить множество разнообразных задач: приобретать необходимые знания, вырабатывать новые навыки и привычки, повышать уровень самосознания и его регулирующее влияние на поведение и деятельность человека. Эффективность этого процесса значительно повышается, если ускорить процесс изменения представлений о собственной личности с тем, чтобы он несколько опережал реальные изменения.

Представления о себе складываются у человека на основе оценки пройденного им жизненного пути, настоящего социального положения и отношения других людей, на понимании уровня своего развития и образования, на знании своего характера, внешности, состояния здоровья и других факторов. При необходимости многие из этих качеств могут подлежать целенаправленной коррекции не только физическими, но и психическими методами воздействия, основанными на активной роли представлений.

Лицо человека, пожалуй, в наибольшей степени приковывает к себе внимание в любых формах социального взаимодействия. Многие люди часто связывают свои жизненные неудачи с недостатками своей внешности, даже если это совсем незначительные отклонения от принятых канонов. Это представление может формировать у них такое устойчивое убеждение, что даже пластическая операция не всегда является кардинальным решением проблемы. Дело в том, что кроме телесного лица, данного нам от природы, у каждого человека существует также лицо психологическое, духовное. Изменив внешнюю форму, но, оставив без изменения образ самого себя, мы можем натолкнуться на новый личный кризис – кризис рассогласования физического и психологического Я.

Многие писатели, артисты, спортсмены и крупные бизнесмены обращали внимание на то, как сильно их внутренний имидж, образ самого себя в собственном сознании влиял на результаты всего, что они пытались делать. Говорят даже, что это единственный по-настоящему важный фактор любых человеческих достижений. Знаменитый пластический хирург доктор М. Мольц установил: многие пациенты ожидают, что за сделанной им косметической операцией и изменением

внешности немедленно последуют серьезные личностные перемены. Однако в большинстве случаев даже радикальные перемены не оказывают никакого воздействия на реальные проблемы, так как внутренний имидж пациентов, их убеждения по поводу самих себя остаются неизменными. Только добившись их смены, доктор М. Молец смог продемонстрировать выдающиеся результаты своей работы. В своей книге он доказывает, что психические кризисы человека могут быть поставлены им под надежный собственный контроль [12]. Таким образом, благодаря регулирующей роли сознания человек способен в значительной степени абстрагироваться от реальных воздействий внешнего мира и посредством определенных представлений воссоздавать действие прежних раздражителей или же, конструируя новые представления на основе старых, целенаправленно их формировать.

Одним из условий самопрограммирования психики, связанных с поведением человека, является *формирование привычек*. Привычки человека играют важную роль в его жизни, в достижении его жизненных целей. Не зря древняя китайская мудрость гласит: “посеешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу”. В зависимости от поставленных жизненных целей человеку, как правило, приходится искоренять какие-то ненужные, или даже вредные привычки и вырабатывать новые, необходимые с точки зрения достижения поставленных перед собой целей. Особую трудность представляют привычки, связанные с бытовыми интоксикациями (курение, употребление алкоголя, наркотиков и др.). В связи с этим полезно вспомнить слова Сенеки о том, что “управлять можно только добродетелью, а не душевными недугами – их легче искоренить, чем обуздать” [18, с. 14, 28].

К существенным программирующим механизмам относят также *речь человека*. В состояниях гипноза, аутогенных тренировок и в бодрствующем состоянии речь играет важную регулирующую и программирующую функцию. Еще И.П. Павлов отмечал, что вторая сигнальная система есть высший регулятор человеческого поведения.

Среди множества форм словесного самопрограммирования психики следует назвать *самоодобрение* и *самопоощрение*. Хотя эта форма саморегуляции более свойственна детям, она имеет определенное значение и для взрослых, поскольку способствует закреплению и усилению в сознании человека его положительного отношения к определенной программе собственного поведения или деятельности. Роль противоположных форм саморегуляции играют *самоосуждение* и *самонаказание*. Являясь весьма действенным средством самовоспитания, они представляют собой необходимый элемент внутренней работы человеческого сознания по развитию высокой требовательности к собственным программам деятельности. Од-

нако при этом следует помнить, что высокая требовательность к себе не должна сочетаться с постоянным недовольством собой. Это может привести со временем к психическому дискомфорту, к неверию в собственные возможности, что нередко становится основой формирования *“комплекса неполноценности”*.

Среди других форм речевой саморегуляции можно назвать еще *самоприказ, самопринуждение, самоподбадривание*. Программирующая роль таких активаторов, даже если они реализуются в виде внутренней речи, достаточно высока. Это показано во многих психологических исследованиях, в том числе, например, в области психологии спорта.

Многие авторы утверждают, что психические явления, связанные с повседневной организацией и программированием психических процессов и состояний человека, представляют собой не что иное, как особые формы самогипноза. В то же время указанные явления оказываются механизмами саморегуляции. В настоящее время теоретические воззрения на природу гипноза заметно и уверенно освобождаются от концепций, которые видели в нем те или иные болезненные проявления или же рассматривали его как воздействие, ослабляющее волевую сферу человека.

Гипноз и самогипноз, как методы регуляции состояния человека, интенсифицируют многие психические процессы и позволяют получать более выраженный и целенаправленный эффект. Здесь можно провести аналогию с системой физических тренировок. Каждый человек в естественных условиях выполняет больший или меньший объем физических движений. Однако с помощью целенаправленного систематического развития определенных мышечных групп и соответствующих двигательных функций, человек может добиться значительных результатов.

В настоящее время многие авторы, поняв преимущества методов, сложившихся в многовековой практике гипноза и его физиологические принципы, разрабатывают на этой основе специальные приемы психической саморегуляции, которые активно используются при самопрограммировании личности. Индийский автор М. Пауэрс в книге *“Самогипноз”* подробно анализирует положительные стороны этого вида самовоздействия. Он считает, что, активизируя с помощью этого метода процессы воображения и представлений, можно создавать прочные системы отношений к окружающей действительности (собственные психологические установки). Таким же образом можно формировать личные внутренние стремления, потребности, ценности.

Подготовка к использованию этого метода самовоздействия предполагает предварительное формулирование ясно осмысленной цели такой работы. Затем следует своеобразная внутренняя беседа с самим собой. Она должна проводиться

в совершенно спокойной обстановке легко, неторопливо и основательно. Лучше всего проводить ее в затемненной комнате в положении лежа, полностью расслабив мышцы и по возможности отрешившись от повседневных забот. Представление своего собственного образа, наделенного желаемыми качествами, должно быть достаточно ярким, выразительным, динамичным. Необходимо представлять как можно больше типичных ситуаций, в которых собственное поведение реализуется с учетом тех новых качеств, которые решено формировать. Лучше всего и легче всего приводят себя в состояние гипноза умные и физически тренированные люди, так как умные люди обладают творческой фантазией, а физическая тренировка помогает умению хорошо концентрироваться.

Самогипноз включает в себя следующие этапы внутренней работы:

1) принятие решения проделать такую работу с четкой формулировкой ее целей и задач;

2) предгипнотическая беседа с самим собой, в которой логически обосновывается необходимость этой работы, обсуждаются результаты, которые могут быть достигнуты после ее окончания, и те преимущества, которые должны быть получены в итоге;

3) фиксация внутренним взором собственного образа, наделенного желаемыми качествами (этот этап программирования проводится на фоне самогипноза);

4) закрепление новых качеств, приобретенных с помощью гипноза, реальными действиями в постгипнотический период.

Большую помощь в самопрограммировании личности могут оказать технологии, предлагаемые в рамках НЛП. В их основе лежит ряд базовых принципов, которые описывают взаимоотношения человека и реальности и играют важную роль во всех сферах человеческой деятельности. Одним из них является то, что наше мировоззрение основано на наших представлениях об окружающем мире, убеждениях и ценностях, которые мы составили с помощью наших органов чувств, а также взаимосвязей между этой информацией и личными воспоминаниями и переживаниями. Наши убеждения и жизненные ценности лежат в самой глубине нашего сознания.

Важнейшим фактором формирования убеждений является наше субъективное восприятие разнообразного окружения, в которое мы попадаем в детские годы. Все мы в детстве имеем свои ролевые модели, именно они становятся источником наших убеждений. Если мы представляем себя кем-то, то приходим к уверенности в своей способности походить на такого человека. Об этом сказали тысячи людей, которые добились успеха в жизни. В результате исследования, проведенного в университете г. Чикаго среди наиболее удачливых молодых людей, было установлено, что большинство из них начинали свой жизненный путь не с

общепризнанного проявления таланта или несомненного свидетельства врожденных способностей, а с проявления уверенности в себе, основанной на собственных убеждениях и ценностях (рис. 5.3).

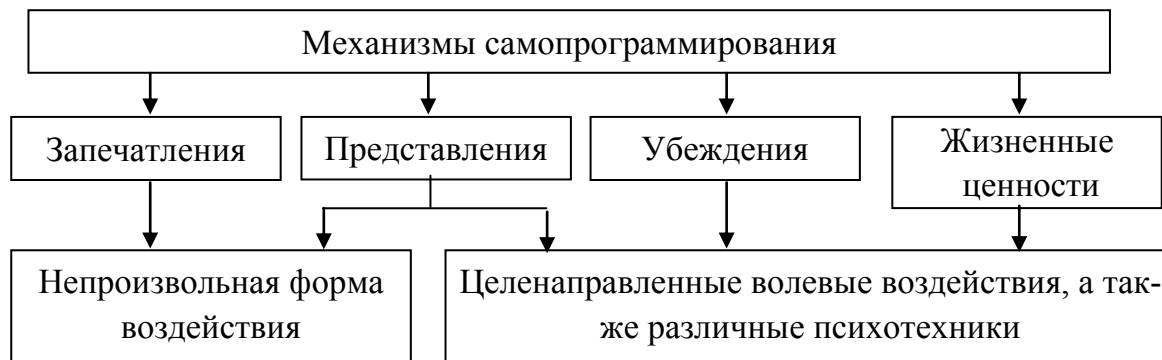


Рис. 5.3. Механизмы самопрограммирования личности

Это и есть тот самый процесс, который лежит в основе метода нейролингвистического программирования (НЛП). Наш внутренний потенциал, какой бы ни была наследственность, всегда является неограниченным. Он раскрывается с помощью нашего мышления. На наши убеждения влияют также обстоятельства нашей жизни, тем более что некоторые из них мы никогда не забываем. Однако с точки зрения НЛП это не имеет большого значения. Если мы способны изменить свои убеждения, их происхождение представляется уже не столь важным. Не весь наш опыт является прямым и непосредственным. Сам процесс мышления меняет систему нейронных связей и может формировать и видоизменять убеждения, накладывая на них “косвенный”, опосредованный опыт.

Наши убеждения в значительной степени зависят и от результатов, которые мы получали в прошлом, от наших реальных достижений. Если мы неоднократно и последовательно добивались успеха, это существенно поддерживает нашу уверенность в себе. Но если наши результаты были самыми разнообразными – победы и поражения чередовались, как это и происходит в жизни большинства людей, то мы интерпретируем свое поведение любым желаемым способом. В этом процессе нет ничего логичного и рационального. Пессимистически настроенный человек может анализировать даже успешную ситуацию и оценить негативно свое поведение в ней. Напротив, человек с положительной установкой даже при меньших достижениях находит для себя массу оправданий и уверен, что в следующий раз ему непременно повезет.

НЛП радикально подходит к проблеме убеждений, говоря о том, что можно совершенно простым способом создавать свои убеждения и избавляться от старых и ненужных. Как только мозг начинает включаться в такую работу, мы начи-

наем создавать новый опыт. Мы способны менять собственные убеждения, а за этим с большой степенью вероятности последуют и изменения во внешних обстоятельствах, нашем окружении и реальных достижениях. Но эта способность менять убеждения, которой обладают все люди, не является обычно сознательно используемой, а потому находится вне зоны контроля. Мы должны определить те убеждения, которые вдохновляют и поддерживают нас, и использовать известные в НЛП технические приемы, чтобы создать и закрепить их.

Даже малейшие изменения на базовом уровне убеждений приводят к переменам в поведении и результатах деятельности. Это наиболее отчетливо видно на детях, поскольку они более чувствительны к утверждению и видоизменению убеждений. Многие ведущие спортсмены считают первым шагом к успеху раннюю уверенность в себе, веру в свои силы, которая зачастую основывалась на одобрении учителя, тренера, родителей или формировалась под влиянием ролевой модели. Так называемые природные способности или таланты не могут быть объяснены исключительно с точки зрения генетики, образования и тренировки, поскольку в их формировании и развитии существенную роль играют психологические факторы. Раннее формирование правильной позитивной системы убеждений создает и поддерживает уверенность в себе, интерес, радость, связанную с активной деятельностью, а в итоге порождает и воспитывает навыки и способности, которые позднее кажутся совершенно естественными и дарованными природой. Создание сильного позитивного внутреннего имиджа применительно к конкретной сфере деятельности, а затем тренировка и постоянное развитие данного образа мыслей обеспечат достижение успеха.

Первый шаг к изменению убеждений относительно самого себя состоит в том, чтобы выявить аспекты нашего представления о себе, источники внутреннего имиджа. Г. Алдер советует составить список характерных черт, которыми мы можем описать себя. При этом речь идет не о том, каким нас видят другие люди, а о том, как мы сами себя оцениваем. Записывать следует в любом порядке отдельные качества, которые, по нашему мнению, нас наиболее точно характеризуют, но использовать надо при этом недоминантную руку. Поскольку наша правая рука, которой мы обычно пишем, и вся эта сторона тела управляется противоположной стороной головного мозга, с помощью такого приема мы активизируем работу головного мозга. Это может вызвать озарение, происходящее из подсознательной глубины нашего ума, нечто такое, что мы никогда не включили бы в список, действуя чисто логически, записывая текст доминантной у нас правой рукой [1].

На основании каждого из слов такого списка может быть составлено разумное утверждение, выражающее одно или несколько конкретных убеждений. Именно они оказывают мощное воздействие на наше поведение и получаемые ре-

зультаты. Затем следует проверить каждое убеждение в процессе мышления, чтобы убедиться, какие из них являются позитивными, а какие негативными, и как они действуют в конкретных ситуациях. Для начала достаточно понять структуру своих убеждений и различия между ними, которые являются ключом к выбору того или иного типа поведения. Как только мы научимся видоизменять свои чувства, мы сможем использовать вдохновляющую силу самонастройки для создания желаемых убеждений и будем без труда менять некоторые из них. Таким образом, мы сможем определять для себя и успешно использовать мыслительную стратегию, которая принесет ощутимые результаты в деле самопрограммирования личности. Для проверки ее эффективности следует задать себе несколько вопросов, а именно:

1. Выражены ли ваши убеждения позитивно?
2. Является ли данное убеждение действительно вашим, а не чьим-то еще, кто пытается воздействовать на вас?
3. Будет ли данное убеждение благотворно влиять на вашу последующую жизнь и поддерживать вас?
4. Ваше убеждение является динамическим или статическим?
5. Какие действия поддерживают данное убеждение?

Из фактов и данных, накопленных психологами, практикующими психотерапевтами, пластическими хирургами, возникли новые концепции личности человека. На их основе были созданы методы, которые позволили добиться довольно радикальных перемен в индивидуальных качествах и характеристиках, в состоянии здоровья людей и даже в их способностях и талантах. Неисправимые неудачники добивались успехов на работе, а студенты, регулярно получавшие двойки, превращались чуть ли не в отличников. Робкие, застенчивые, заторможенные люди становились счастливыми и общительными.

5.2. Я-концепция и способы ее формирования

5.2.1. Сущность Я-концепции

Процесс самопознания сможет помочь изменить отношение к самому себе, способствовать выработке более высокой самооценки и доверия к себе. Все это может привести к решению что-то изменить в своей жизни. Однако мы можем стать хозяином своей судьбы только тогда, когда возьмем ответственность на себя за свою жизнь. Это поможет нам соединить в едином усилии все наши мысли и чувства. И тогда, если есть план действий и готовность заплатить определенную цену за перемены, мы будем двигаться от достижения к достижению.

Значительным событием в области психологии явилось открытие, так называемого образа собственного Я. Созаем мы это или нет, но каждый из нас носит в себе мысленный образ или портрет самого себя. Порой перед нашим внутренним взором он предстает несколько туманным, расплывчатым или вообще сознательно не воспринимается. Но он есть, он присутствует в нас во всех мельчайших деталях. В этом образе воплощена наша концепция своей личности, представление о самом себе как о человеке и индивиде, сформировавшееся на основе собственного мнения о себе. Это мнение в большинстве случаев сложилось бессознательно, под впечатлением прошлого опыта, успехов и неудач, пережитых обид и триумфов, а также на основании отношения к нам других людей, особенно в детские годы. В результате мы уже не сомневаемся в подлинности наших представлений о себе и действуем так, словно они соответствуют истине.

Я-концепция представляет собой некоторой устойчивое, обобщенное, внутренне согласованное и непротиворечивое представление человека о самом себе, зафиксированное в словесных определениях. Она способствует интерпретации и мотивации нового опыта и является источником ожидания определенных действий по отношению к себе. Я-концепция позволяет дисциплинировать мышление, сконцентрировав его исключительно на выбранном предмете, то есть на поставленной цели, а также подключить подсознание человека, все скрытые в нем резервы, к достижению желаемых результатов.

Когда мы встаем на путь самосовершенствования, мы должны учиться “видеть” себя в будущем, то есть представлять себе, что мы уже обладаем всеми чертами и качествами, которые должны развить в себе. При этом мысль всегда должна предшествовать действию. Прежде чем мы можем стать кем-то, мы должны визуально представлять себе то, что мы хотим, наши цели и наш результат. Воображение дано нам для того, чтобы мы могли совершить прыжок в будущее, чтобы помогать нам в нашем становлении и использовать свои потенциальные возможности.

В самом общем виде в психологии принято выделять две формы Я-концепции – реальную и идеальную. Первая отнюдь не предполагает, что эта концепция реалистична. Главное в ней – представление личности о самом себе, о том “какой Я есть”. Идеальная же Я-концепция отражает представление личности о себе в соответствии со своими желаниями, то есть то, “каким бы Я хотел быть”.

Я-концепция является не статичным, а динамичным психологическим образованием, ее формирование, развитие и изменение обусловлено факторами как внутреннего, так и внешнего порядка. Фундаментальное влияние на формирова-

ние Я-концепции и на процесс социализации личности оказывает семья. Причем это влияние является сильным не только в период самого раннего возраста, когда семья является доминирующей социальной средой ребенка, но и в дальнейшем. С возрастом все более весомым в развитии Я-концепции становится значение опыта общения и взаимодействия человека с другими людьми в школе, в различных неформальных группах, в обществе, а также опыта профессиональной деятельности.

Многочисленные экспериментальные и клинические исследования психологов неопровержимо доказали, что нервная система человека не в состоянии отличить фактическую ситуацию от ситуации, созданной ярко и в деталях нашим воображением. Это позволяет нам синтезировать или искусственно воспроизводить и контролировать практический опыт в лаборатории нашего сознания. Поэтому образ собственного Я может стать ключом к нашей личности и ее поведению. Этот образ определяет и рамки наших возможностей – то, что мы в состоянии или не в состоянии сделать. Раздвигая границы образа, мы расширяем горизонты своих возможностей. Для этого надо помнить следующее:

во-первых, все наши действия, чувства, поступки (даже способности) всегда согласуются с образом собственного Я;

во-вторых, свое представление о себе самом вполне можно изменить. Бесчисленные истории свидетельствуют о том, что никогда не поздно переменить образ собственного Я и, следовательно, начать новую жизнь.

При этом мы должны ориентировать себя на ожидание успеха в жизни и понимать, что те условия, которые будут препятствовать в этом, тоже созданы людьми. Они являются результатом ограниченного воображения и перестанут существовать, как только мы сможем развить свое воображение. Этому будет способствовать постоянное самосовершенствование. Когда мы выработаем в себе новые представления, то наше дальнейшее продвижение по пути успеха станет практически беспрепятственным. Эти представления являются закономерным результатом правильного питания наших мыслей плюс тренировка мышления. Наши привычки не являются заложенными в нас природой, они представляют определенную ответную реакцию, которая возникает и закрепляется благодаря многократному повторению.

М. Мольц считает, что в каждом из нас есть “инстинкт жизни”, некая программа, в которую изначально заложена забота о нашем здоровье, счастье, другими словами, все то, что делает нашу жизнь лучше. Инстинкт неотомимо работает на нас, используя для своих целей творческий механизм или, точнее, механизм успеха, который является неотъемлемой частью всякого человеческого организма. По его мнению, подсознание представляет собой некоторый программируемый на конкретную цель своеобразный “сервомеханизм”, который используется и управ-

ляется сознанием [13]. В технике сервомеханизмом называют устройство автоматического наведения на цель с использованием сведений, поступающих по каналам обратной связи и накопленной в электронной памяти информации, которая при необходимости регулирует направление движения.

Подобно всякому механизму, творческий механизм должен иметь четкую цель и проблему, над которой ему следует работать. А цели, которые мы ставим, это мысленные образы, созданные нашим воображением. Главная воображаемая цель – образ собственного Я, который определяет границы достижения любой конкретной цели, то есть очерчивает рамки возможного. С помощью оценок и интерпретаций мы описываем проблему, над которой необходимо трудиться. Поэтому основными задачами позитивного мышления являются: во-первых, создать адекватный и реалистичный образ собственного Я; во-вторых, научиться пользоваться творческим механизмом, чтобы получать полное удовлетворение, успешно решая конкретные жизненные проблемы.

Основоположник кибернетики доктор Норберт Винер, который во время второй мировой войны одним из первых начал работать над созданием самонаводящихся механизмов, полагал, что что-то весьма похожее происходит и в нервной системе человека, занятого целенаправленной деятельностью. Когда мы выбираем цель и приступаем к действию по ее осуществлению, за дело берется автоматический механизм. Этот процесс особенно заметен, если наблюдать за младенцем, пытающимся ухватить погремушку. У него еще очень мало накопленной информации, поэтому его рука движется к цели буквально зигзагами. Для любого процесса обучения характерно то, что по мере усвоения корректировка становится все более тонкой, незаметной.

Подобным образом действует механизм успеха. Можно сказать, что наш автоматический механизм “усвоил”, как в данной ситуации преуспеть. Он “помнит” свои успехи, забывает неудачи и повторяет успешные действия, не рассуждая, в силу привычки. Представим другую ситуацию: в комнате темно, и предмета на столе мы не видим, но мы знаем, что он там есть. Точно также надо знать о своем успехе. И тогда неудачи на пути решения проблемы будут не провалом, не доказательством нашей несостоятельности, а всего лишь очередным этапом перестройки нашей психики и ее ориентации на достижение успеха.

Достоверно установлено, что отдельные участки головного мозга человека фиксируют все, что индивид когда-либо пережил, наблюдал или учил. Когда мы приступаем к созидательной работе, мы делаем это, представляя себе какую-то цель, некий конечный результат, какое-то конкретное решение, которое вырисовывается в начале довольно смутно, однако непременно будет узнано, оказавшись в поле нашего зрения. Если мы искренне хотим осуществить желаемое и напря-

женно размышляем над различными аспектами проблемы, то наш творческий механизм уже функционирует и с помощью целого ряда незаметных усилий решает проблему. Когда решение проникает в сознание, часто совершенно неожиданно, в момент размышлений над чем-нибудь другим, мы сразу же узнаем, что это именно то, что мы так долго искали. Великий химик Дмитрий Менделеев во сне целиком увидел свою периодическую таблицу элементов, над созданием которой он долго и безуспешно трудился.

Все это позволяет сделать вывод: в нас от природы заложен инстинкт успеха, мы имеем неограниченный запас интеллекта, и наш мозг сам находит нужный ответ. Следовательно, мы имеем все предпосылки для формирования нового образа собственного Я. При этом обязательно должны существовать какое-то основание, веская причина считать, что прежнее представление о себе ошибочно, а новый образ отвечает реальности. Опытом доказано, что человек, обоснованно меняющий представление о себе, ощущает где-то внутри, что он знает правду о себе. Помочь в этом могут следующие рекомендации [13]:

1. Встроенный в нас механизм успеха должен иметь цель или “мишень”. Она должна представляться как уже существующая в действительности или потенциально. Механизм успеха функционирует одним из двух способов: или ведет нас к цели, местонахождение которой известно, или же определяет цель, существующую где-то.

2. Наш “автопилот” сориентирован на цель, и он должен обеспечить необходимые средства для ее достижения. Надо думать постоянно о конечном результате и средства, как это часто бывает, появятся.

3. Не надо бояться ошибок и временных неудач. Все “сервомеханизмы” достигают цели, используя отрицательную обратную связь, продвигаясь вперед по намеченному курсу и постоянно корректируя направление движения, постепенно уменьшая величину отклонения реального движения от истинного направления на цель.

4. “Обучение” совершается путем проб и ошибок, когда наши просчеты мозг исправляет автоматически до тех пор, пока не вырабатывается правильное движение, ритм, качество исполнения. После этого дальнейшее обучение и устойчивый успех обеспечивается тем, что прошлые ошибки забываются и в памяти фиксируются лишь успешные действия, которые в дальнейшем “копируются”.

5. Нужно научиться доверять собственному творческому механизму, а не загружать его чрезмерной озабоченностью или тревогой по поводу надежности его функционирования, попытками “подгонять” или “ускорять” его слишком большими сознательными усилиями. Такое доверие крайне необходимо, по-

сколько наш творческий механизм действует на подсознательном уровне, и мы не можем знать, что происходит там, в глубине мозга.

5.2.2. Роль позитивного мышления в составлении Я-концепций

Результатами многочисленных исследований установлено, что чем выше доля положительных представлений человека о себе, тем более комфортной является его жизнь. При этом что бы не совершил человек, видящий себя только в позитивном свете, его самооценка не пострадает. Такое рассогласование поступков и представления о себе ведет к появлению целого набора личностных защит, помогающих человеку как-то объяснить себе и другим собственные промахи и преступления. Например, защитную реакцию выполняет механизм забывания-вытеснения. Каждый на своем собственном опыте знает, что вытесняются прежде всего постыдные поступки, а иногда они даже перекрашиваются в хорошие.

Поэтому жизненная позиция человека, ориентированного на успех, должна формироваться с помощью позитивного мышления. Суть его состоит в том, чтобы, с одной стороны, укреплять позитивный образ собственного Я под воздействием удачных поступков, а, с другой стороны, не дать ему разрушиться под влиянием неудач. Удачливый человек при этом подумает, что неудача является следствием каких-то упущений, которые в следующий раз надо обязательно предусмотреть. Только при таком отношении к себе и к своим действиям психологический образ Я может оказывать обратное воздействие на природную сущность человека. Успехи подкрепляются, а неудачи выполняют корректирующую функцию. Давно известная поговорка гласит, что на ошибках человек учится, а при неудачах у него “опускаются руки”. Кроме того, признано, что именно успех способствует успеху, и у такого человека, образно говоря, “вырастают крылья”. В результате усиливается координация Я, что на деле означает его личностный рост.

Каждый человек видит окружающий его мир под определенным углом зрения, то есть в соответствии с его убеждениями. Поэтому мы должны сознательно и умело генерировать эту свою способность для того, чтобы творить, а не для того, чтобы искать оправдания своей бездеятельности или неудачам. Психология образа собственного Я проливает новый свет на концепцию позитивного мышления и объясняет, почему оно в одних случаях дает положительный результат, а в других эффект отсутствует. Дело в том, что позитивное мышление проявляет себя только тогда, когда оно совпадает с представлениями человека о самом себе. Если такого совпадения нет, то надо менять свое представление. Все, что мы делаем в жизни, зависит от наших внутренних установок. Наш успех практически на 90 %

зависит от того, насколько позитивным является наше отношение к жизни, наш положительный настрой. Именно от нашего мышления зависит, какие мы поступки совершаем, а они соответственно влияют на чувства, настроение и поведение других людей.

Известно, что все пространство вокруг нас наполнено радиоволнами, которые проходят также сквозь твердые объекты. Кстати в свое время на Маркони, который придумал, как использовать радиоволны и разработал идею телеграфа, за это на него была надета смиренная рубашка. Несмотря на то, знала наука об их существовании или нет, радиоволны всегда были и будут существовать в пространстве, которое окружает нас. Когда мы посылаем какую-то мысль, она порождает волны, причем позитивная мысль намного интенсивнее, она имеет большую скорость и гораздо более сильную вибрацию, чем негативная мысль. Поэтому она перекроет все другие мысли и достигнет своей цели, потому что позитивные мысли подобно самому большому камню, брошенному в воду, дают самую большую волну.

Человеческий разум постоянно притягивает к себе те вибрации, которые могут находиться в гармоническом единстве с его доминантными мыслями. Таким образом, когда мы настроены на что-то и убеждены в своей правильности, мы видим все под определенным углом зрения и вслед за этим вызываем к жизни именно эту реальность. Один из ментальных законов гласит, что все, во что мы действительно верим, постепенно становится реальным. Вера – это состояние ума, которое может быть вызвано или создано благодаря постоянному повторению какой-нибудь мысли. Она преобразует обычные вибрации мысли, превращая их в мощный энергетический поток, способный вызвать к жизни именно ту реальность, которую мы хотим. При этом очень важно помнить, что если человек понимает себя и планирует свою жизнь, то он тем самым помогает своим положительным эмоциям стать доминирующими в сознании и наряду с этим максимально устраняет из своего сознания любые проявления негативных эмоций.

Уверенность в том, что мы настроены активно и позитивно, позволит нам контролировать условия, в которых мы находимся. Благодаря этому мы сможем заставить обстоятельства работать на нас, а не против нас. При этом исключительно важна целеустремленность, а поэтому лучше не попадать под влияние менее целеустремленных людей, которых, к сожалению, гораздо больше. Одна из главных составляющих успеха – это абсолютная уверенность в правоте своего дела и целеустремленность, а любой настоящий успех всегда начинается с того, что человек обретает веру в себя [22].

Метод позитивного мышления нельзя применять к каким-то конкретным внешним обстоятельствам, отдельным негативным привычкам и качествам харак-

тера. Совершенно невозможно положительно воспринимать какую-либо конкретную ситуацию, если сохранилось негативное представление о себе. Но нельзя и обманывать себя или пытаться убедить себя в том, чему на самом деле не веришь. Нужно иметь адекватное реалистичное представление о самом себе, своих достоинствах и недостатках. Наш образ собственного Я должен быть достаточно близкой копией нашего подлинного Я. Овладев психологией образа собственного Я, мы создаем базу для самовнушения. При этом:

- никогда не критикуйте себя;
- не выражайте неодобрения собой;
- не занимайтесь нравоучением;
- признаваясь самому себе в своих страхах, пороках, недостойных поступках, не унижайте себя.

В результате мы будем чувствовать себя обыкновенными людьми, имеющими право на недостатки. В то же время мы почувствуем, что нашему собственному Я присущи ценность и достоинство. В той степени, в какой мы ограничиваем себя и свои способности, позволяем себе испытывать отрицательные эмоции, мы в буквальном смысле слова душим наши жизненные силы и творческий потенциал. Если же наш образ соответствует действительности и может быть предметом гордости, то тогда появится устойчивое ощущение уверенности в своих силах, и мы без особого труда можем найти повод для самовыражения и станем функционировать в оптимальном режиме.

5.2.3. Воображение в системе Я-концепции

В жизни человека очень важную роль играет *воображение*. **Воображение – это способность представлять отсутствующий или реально не существующий объект, удерживать его в сознании и мысленно манипулировать им.** По словам известного шотландского философа Д. Стюарта, дар воображения представляет собой великолепную пружину человеческой деятельности и ключ к совершенствованию самого человека. Человек всегда каким-то образом поступает, что-то ощущает или делает в соответствии с теми представлениями о себе и окружающих, которые, по его мнению, являются правдивыми. Таков фундаментальный закон нашего мышления, таков склад нашего ума.

Воображение является особой формой человеческой психики, стоящей отдельно от остальных психических процессов и вместе с тем занимающей промежуточное положение между восприятием, мышлением и памятью. Специфичность его заключается в том, что воображение, вероятно, характерно только для

человека и странным образом связано с деятельностью организма. Человечество до сих пор почти ничего не знает о механизме воображения, в том числе о его анатомо-физиологической основе. До сих пор не разгаданы вопросы о том, где в мозге человека локализовано воображение, с работой каких известных нам нервных структур оно связано. По крайней мере, об этом мы знаем гораздо меньше, чем об ощущениях, восприятии, внимании и памяти, которые изучены значительно больше.

Благодаря воображению человек творит, разумно планирует свою деятельность и управляет ею. Почти вся человеческая материальная и духовная культура является продуктом воображения и творчества людей. Оно имеет огромное значение для развития и совершенствования человека как вида, а также выводит человека за пределы его сиюминутного существования, напоминает ему о прошлом, открывает будущее. Прошлое зафиксировано в образах памяти, произвольно воскрешаемых усилием воли, будущее представлено в мечтах и фантазиях. Воображение является основой наглядно-образного мышления, позволяющего человеку ориентироваться в ситуации и решать задачи без непосредственного вмешательства практических действий. Оно во многом помогает ему в тех случаях жизни, когда практические действия либо невозможны, либо затруднены, либо просто нецелесообразны или нежелательны.

От восприятия, которое представляет собой процесс приема и переработки человеком различной информации, которое завершается формированием образа, воображение отличается тем, что его образы не всегда соответствуют реальности, в них есть элементы фантазии и вымысла. ***Если воображение рисует сознанию такие образы, которым ничего или мало что соответствует в действительности, то оно носит название фантазии. Если же оно нацелено на будущее, его называют мечтой.*** Разум человека не может находиться в бездеятельном состоянии, поэтому люди так много мечтают. Мозг человека продолжает функционировать и тогда, когда в него не поступает новая информация, когда он не решает никаких проблем. Именно в это время и начинает работать воображение. Установлено, что человек по своему желанию не в состоянии прекратить поток мыслей, остановить воображение.

В процессе жизнедеятельности человека воображение выполняет ряд специфических функций:

1. Представление действительности в образах, что дает возможность пользоваться ими, решая задачи.
2. Регулирование эмоциональных состояний и способность хотя бы отчасти удовлетворять многие свои потребности, а также снимать порождаемую ими напряженность.

3. Произвольная регуляция познавательных процессов и состояний человека. С помощью искусно создаваемых образов человек может обращать внимание на нужные события. Посредством образов он получает возможность управлять своим восприятием, воспоминаниями, высказываниями.

4. Формирование внутреннего плана действий, то есть способности выполнять их в уме, манипулируя образами.

5. Планирование и программирование деятельности, составление программ процесса их реализации и оценка их правильности [9].

С помощью воображения человек может управлять многими психофизиологическими состояниями организма, настраивать его на предстоящую деятельность. Известны факты, свидетельствующие о том, что с помощью воображения, чисто волевым путем человек может влиять на органические процессы: изменять ритмику дыхания, частоту пульса, кровяное давление, температуру тела и т.п. Данные факты лежат в основе аутотренинга, широко используемого для саморегуляции. Наша нервная система не в состоянии отличить реальную ситуацию от воображаемой. Она автоматически реагирует на информацию, поступающую из головного мозга. Поэтому то, что мы думаем или воображаем, для нас является подлинным. Феномен гипноза состоит в том, что гипнотизер доводит объект до состояния, когда тот начинает верить безоговорочно в правдивость его утверждений, а, следовательно, и ведет себя соответственно.

Большинство людей рисуют в своем воображении ситуации из прошлого, когда они потерпели неудачу, и тем самым фактически предоставляют возможность своему воображению разрушать свои потенциальные возможности. Мало кто умеет развивать в себе способность визуально представлять будущее в выгодном для себя свете. Вместо того чтобы переносить свой опыт из прошлого в настоящее, мы должны научиться переносить в настоящее свое будущее.

Когда мы встаем на путь самосовершенствования, мы должны учиться “видеть” себя в будущем, то есть представлять себе, что уже обладаем всеми чертами и качествами, которые хотим развить в себе. Прежде чем стать кем-то, мы должны представлять себе визуально то, что мы хотим, наши цели и наш результат. Визуализация, по мнению К. Тернер, является решающим фактором для успеха, и это одна из причин, почему мы наделены воображением. Надо представлять наглядно желаемое, воображать, концентрировать свое внимание на том, чего мы хотим, попытаться увидеть это. Следует представить это живо и наглядно, и наши эмоции откликнутся на это положительно, а вслед за ними наша физиология ответит на наши команды. Необходимо практиковать это постоянно, надо чаще обращаться к своему киноэкрану и попытаться увидеть себя так, как будто мы уже на самом деле достигли того, чего хотели [22, с. 199].

Таким образом, не подлинная природа вещей определяет наши поступки и чувства, а их мысленные образы. Если искажен мысленный образ, то реакция на внешние раздражители не будет соответствовать обстоятельствам. Мы автоматически реагируем на то, что, по нашему мнению, является истиной. Понимание того, что наши действия, чувства и поведение являются всего лишь результатом наших представлений и убеждений, дает нам в руки мощный рычаг для изменения свойств личности. Так, человек может быть загипнотизирован самим собою на ложные представления, поскольку сила гипноза состоит в убеждении.

В процессе освобождения человека от самогипноза большую роль играет расслабление. Ведь наши убеждения и привычки сложились также без принуждения. Только полностью расслабившись, отпустив тиски, в которых человек держит себя, свое воображение, творчество, человек может перейти на иной уровень самовосприятия. Так, только в расслабленном состоянии заика может вполне нормально говорить. Поэтому психотерапевты советуют периодически расслабляться, отрешившись от груза проблем и забот. То, что и как мы говорим, очень важно для внушения. Но не менее важно и то, что мы делаем. При этом мысли представляют собой наиболее важный способ и инструмент внушения, потому что именно они контролируют тон голоса и до определенного предела наши действия. Если мысли, слова и действия находятся в гармонии, мы можем склонить тех, с кем вступаем в контакт, к нашему образу мыслей.

Внушение отличается от самовнушения тем, что первое мы используем, когда сознательно или подсознательно воздействуем на других, в то время как с помощью самовнушения мы воздействуем на самих себя. Для того чтобы мы могли внушить что-то другому человеку, его мозг должен находиться в нейтральном состоянии и быть открытым для нас. Внушение является одним из самых тонких и мощных принципов психологии. Мы используем его всегда, когда говорим и думаем, но если мы не осознаем разницы между негативным и позитивным мышлением, оно может принести не успех, а поражение. Мы можем внушить только то, во что верим сами.

Вера является одной из величайших сил в мире, нацеленных на добро, именно она является источником величайших чудес. Если верить в то, что достигнешь своей цели, то обязательно ее достигнешь. Закон веры гласит, что убеждения определяют реальность. Я-концепция, вера в самого себя предшествуют полученным результатам, предсказывают и предопределяют их. Линия поведения всегда согласуется с Я-концепцией, с системой представлений о себе. Поменяв их, мы начинаем немедленно меняться сами.

Наш внешний мир – это выражение мира внутреннего. Нельзя мыслить, чувствовать или вести себя внешне иным образом, не изменив свою программу,

концепцию самого себя или того, что находится внутри. Можно начать представлять себя таким, каким мы хотим быть, а не таким, каким являемся на самом деле. Успех определяется в значительной мере нашим ожиданием. Позитивные перемены становятся возможными благодаря тому, что наши представления о себе субъективны, а не объективны. Они основаны не на фактах, а на впечатлениях, принятых нами как истинные.

Благодаря собственной Я-концепции мы можем добиться того, о чем думаем большую часть времени. Наши доминантные мысли и устремления становятся реальностью. Такие перемены в самих себе, позволяющие получить радость от жизни, даются совсем непросто, они требуют значительных усилий. Мы должны быть готовы дисциплинировать собственное мышление, сконцентрировав его исключительно на выбранном предмете, отбросив все ненужное. Результаты, которые мы при этом получим, будут скорыми и полностью компенсируют потраченные усилия. К развитию Я-концепции предъявляют три требования, которые являются ключевыми для изменения направления жизни:

- во-первых, искреннее желание перемениться;
- во-вторых, позитивное отношение к себе и своим возможностям;
- в-третьих, быть настойчивым в достижении целей.

Таким образом, успех человека в значительной мере зависит от его воображения. Это психическая проекция образов. Направленное воображение является главным инструментом в овладении практикой психического самосовершенствования. Силой только натренированного воображения можно по желанию благотворно влиять на свое душевное и физическое самочувствие. Для этого необходимо научиться создавать образы, видеть внутренним зрением содержание и интенсивность воображаемой действительности и усиливать ее воздействие на организм концентрацией мысли. Тогда сознающий разум начнет преобразовывать их в реальность. Используется психическая проекция образов наподобие телекоммуникации, то есть создания информации в виде образов-картинок или мыслеформ. Таким образом, используя направленное воображение, можно добиться поразительных результатов в достижении желаемого самочувствия и душевного состояния. Эти идеи лежат в основе такой технологии НЛП как создание мыслеобразов.

*Подготовительные упражнения, использующие
различные способы проявления воображения [14, с. 559-560]:*

1. Сядьте на стул. Закройте глаза и расслабьте тело. Сосредоточьтесь. Осмыслите и объясните себе реальные причины своего самочувствия, душевного состояния. Не отвлекайте внимание на другие темы.

2. Внутренним голосом внушайте: “Я хочу почувствовать себя так, как этого пожелаю. Я запоминаю ощущение этого нового состояния и сохраняю в своей памяти”.

3. Прошлое может заполнить сознание как реальность и диктовать свои образы. Если это негативные образы прошлого, используйте методы “стирания” нежелательных, негативных воспоминаний.

4. Сфокусируйте свое внимание на новом переживании, и мысль перейдет в новое состояние. Нужно создать новое настоящее, и оно принесет образ здорового и счастливого реального будущего. Его создатель – образное мышление.

5. Следует овладеть необычной силой воображения, что создает возможность фокусировки на особых аспектах реальности, которая необходима для воздействия на организм. Начинайте мыслить образами. Для начала – самыми простыми. Создавайте в уме мыслеобразы того, что принесет вам положительные воспоминания.

6. Внутренние силы дремлют, их нужно пробудить желанием, которому нужен стимул. Им может стать путь к самоисцелению. Создайте в своем воображении позитивные мыслеформы. В них вы должны видеть себя здоровыми и бодрыми.

Концепция концентрации мысли и направленного воображения состоит в том, чтобы тренировать это искусство постепенно, не ускоряя события, используя специальные упражнения каждый день по 10-15 минут. В результате человек научится достигать желаемого. Это будет успех, достигнутый интенсивным трудом и концентрацией всех сил. Упражнения нацелены на совершенствование образного мышления, это одна из главных задач в практике психического самосовершенствования. Если вы будете развивать свое воображение и управлять им, вы сможете добиться улучшения своего здоровья и душевного самочувствия, сможете укрепить веру в свои способности, влиять интеллектом разума на свой организм, на свои действия и поступки.

Заставляйте себя взирать с удвоенным вниманием на то, что рассматриваете, внезапно фокусируйте, словно настраиваете микроскоп или бинокль на четкое изображение. Главное – развить у внутреннего “робота” привычку вырабатывать большее, чем необходимо, количество энергии. Вовлеките свою волю в работу. Тренируйте погружение ума в полную забывчивость. Интеллектуальная эволюция разума заключается в том, чтобы научиться осознавать особое состояние сознания. Самосознание пробуждающихся необычных способностей достигается освоением реального и образного мышления. Овладейте искусством направленного воображения.

*Упражнения, развивающие образное мышление
и воображение [14, с. 561-564]*

1. В положении с закрытыми глазами мысленно нарисуйте любой образ. Затем, не открывая глаз, карандашом нарисуйте созданный вами мысленный образ на бумаге в нескольких вариантах. После этого откройте глаза и сравните с тем, что вы нарисовали в воображении. Тренируйте этот прием, добиваясь точного соответствия воображаемого и нарисованного.

2. Поставьте предмет (например, вазу) на стол. Повернитесь к нему спиной или выйдите в соседнюю комнату и закройте глаза. В своем воображении воссоздайте этот предмет, как точную его копию, затем визуальное – где он стоит. После этого попросите кого-нибудь, чтобы его переставили в другое место. Затем неторопливо создавайте его образ и внутренним зрением визуальное определяйте его новое местонахождение. Мысленно созданный образ должен совпасть с реальным, и только тогда вы определите новое место, куда он перенесен. После этого можно проверить, верно ли вы определили местонахождение предмета.

3. Положите карандаш на пол. Выпрямитесь, потом нагибайтесь за ним. Крепко сжимайте карандаш в кулаке. Представьте в своем воображении, что в руках у вас тяжелая гиря. С огромным усилием, напряжением всех мышц тела вы “ее” поднимаете на уровень плеча, а потом на вытянутую руку вверх над головой и опускаете обратно на пол. После этого от воображаемого напряжения расслабляете все мышцы тела. Отдыхаете. Повторите упражнение несколько раз. Потом вместо гири поднимайте воображаемое легкое перышко. Почувствуйте разницу в ощущениях. Так, передвигая любой предмет, вы в своем воображении меняете его вес и объем. Делайте усилие, адекватное воображаемой тяжести предмета.

4. Садитесь на стул и расслабьте тело. Сосредоточьтесь и закройте глаза. Представьте в своем воображении лимон. Вы разрезаете его на дольки, по рукам течет сок. Одну дольку вы берете в рот. Вы должны почувствовать во рту вкус лимонной кислоты. Повторяйте упражнение до тех пор, пока не будет достигнут определенный эффект. Он целиком зависит от тренировки, от качеств силы направленного воображения.

5. Представьте в своем воображении один из знакомых вам запахов. Воспроизведите его так, чтобы ощутить этот запах в реальности. Повторяйте это упражнение до тех пор, пока запах не будет проявляться четко и быстро.

6. В уме, с помощью воображения создайте образ любой вашей вещи. Образ должен точно совпадать с реальностью. Проецируйте образ так, чтобы у вас было полное ощущение чувства осязания. Представьте, что вы этой вещи касаетесь, бе-

рете ее в руки, надеваете на себя и носите. Придумайте для тренировки новые ощущения: на вкус, обоняние, осязание, яснослышание.

7. Стоя согните ногу в колене и поверните ступню в одну сторону и в другую. Разогните ногу. Закройте глаза и сосредоточьте внимание. Мысленно повторите это упражнение, создавая точно такое же движение и физическое усилие в своем воображении. Добивайтесь реального ощущения работы мышц и суставов.

8. Начиная упражнение, посчитайте удары пульса в минуту. Затем создайте в своем воображении ситуацию, в которой вы видите себя на беговой дорожке, начинаете бежать: сначала медленно, потом все быстрее и быстрее. Учащается дыхание, биение сердца, мышцы начинают уставать. После окончания упражнения опять измерьте пульс. Установите, повысилась ли его частота. Если повысилась – цель данного упражнения достигнута.

9. Можно “заставить” расшириться кровеносные сосуды во время аутотренинга. Лягте на спину и закройте глаза. Расслабьте тело. Сосредоточьте внимание на своем физическом состоянии и внушайте. Повторяя про себя: “Мои руки становятся теплыми и тяжелыми”.

10. Представляйте в своем воображении, как вы в морозный день в поле, раздеты и стоите босиком на снегу. Вам холодно, вы начинаете дрожать, тело покрывается мурашками. Вы должны ощутить озноб и холод. Затем выполняйте другое упражнение. Вы в пустыне, стоит невыносимая жара, печет и слепит яркое солнце, хочется пить, пересыхает горло. Вы должны почувствовать жару и жажду.

11. Создайте в своем воображении ситуацию, в которой вы плывете под водой, вам не хватает воздуха. Дышать нельзя и вы замедляете дыхание. Но в реальности дышите, как обычно. Затем представьте, что вы вышли из воды. Есть возможность дышать полной грудью. Вы учащаете дыхание, но в реальности дышите, как обычно.

12. Вспомните ощущение, которое вы испытывали в момент радости, счастья. В своем воображении воспроизведите знакомое чувство, положительные эмоции. Радостные ощущения постарайтесь задержать в памяти, сделайте их своим опытом, пытайтесь повторить.

13. Направленным воображением снимайте болезненные ощущения. Например, вы чувствуете головную боль. Ложитесь на спину и закройте глаза. Расслабьте тело и сосредоточьте внимание. Мысленно, внутренним зрением сконцентрируйте в области междубровья воображаемую точку. Кроме сосредоточения, фокусирования внимания на этой точке, в мышлении не оставляйте ни одной посторонней мысли. Создавайте воображаемые движения точки по различным участкам головы. Точкой делайте массаж головы, почувствуйте расширение кровеносных сосудов. Головная боль начнет проходить.

5.2.4. Роль моделирования в составлении Я-концепций

Модель – это упрощенное описание сложного явления или процесса. Примером может послужить компьютерная модель системы кровообращения и дыхательных путей. Модель объекта обычно представляет собой миниатюрную версию или репрезентацию этого объекта. Понятие “модель” обозначает описание или аналогию, используемую для того, чтобы облегчить визуализацию чего-либо, недоступного непосредственному наблюдению. Таким образом, карта расположения основных станций железных дорог является примером различных моделей.

Моделирование поведения включает в себя наблюдение и описание эффективных механизмов, лежащих в основе выдающихся достижений любого рода. В процессе моделирования сложное событие или серия событий разбиваются на меньшие части, позволяющие тем или иным способом воспроизвести исходный объект. Задача моделирования поведения заключается в том, чтобы создать практическую карту, или “модель” данного поведения, которую любой желающий мог бы воспроизвести. Цель его заключается в установлении наиболее значимых элементов мышления и действий, необходимых для того, чтобы достичь определенного результата или реакции.

НЛП возникло из моделирования человеческого поведения и процессов мышления. Основные задачи НЛП – моделировать специфические или исключительные способности для их последующего усвоения другими людьми. Смысл заключается в том, чтобы составить инструментальную карту, которая обеспечила бы практическое применение смоделированной стратегии и позволила бы нам действовать наиболее эффективно. При этом “точность” или “реальность” карты уступает по значимости ее “полезности”. Таким образом, инструментальное применение моделей когнитивных стратегий или форм поведения человека подразумевает их воплощение в структуры, которые можно использовать для какой-либо практической цели.

Целенаправленное поведение невозможно при отсутствии тщательно продуманной стратегии. Выработка определенных стратегий мышления является неотъемлемой составной частью процесса моделирования в НЛП. Прежде всего, каждому из нас необходимо научиться представлять себя на месте другого. В терминах НЛП это называется *перцептуальным сдвигом* и означает такой способ восприятия, при котором мы видим мир глазами другого человека и слышим его ушами. Сам по себе процесс моделирования очень прост. Четко определите, чего вам не хватает, чтобы подняться в чем-либо на более высокий уровень, и подберите себе подходящую модель человека, который преуспел в интересующей вас

области. Затем представьте себе, о чем этот человек мог думать в самом начале своего пути к успеху. Мы можем основываться и на собственных воспоминаниях. Внутри любого из нас находятся мечтатель, реалист и критик, которые при определенных условиях могут действовать нам во благо.

Р. Дилтс, ведущий теоретик и практик НЛП, разработал модель стратегии деятельности Уолта Диснея, человека, который обрел всемирную известность благодаря своим фильмам. Основной акцент в ней делается на следующем обстоятельстве: в зависимости от момента и ситуации человек склонен творчески, реалистично или критически подходить к делу. В НЛП признано наличие многих составных частей в каждой человеческой личности. Доказано, что если эти части работают несогласованно, увеличивается частота возникновения конфликтов и уменьшается эффективность деятельности человека в целом. Хорошо же согласованная работа этих частей способствует достижению совершенства.

Стратегия Диснея основана на том, чтобы дать возможность каждому из трех “персонажей” (мечтателю, реалисту и критику), существующих в нашем сознании, внести свой вклад в общее дело. Для этого [5]:

1. Подумайте, в чем бы вы хотели добиться успеха. Приготовьтесь представить себя поочередно каждым из трех воображаемых персонажей.

2. Прежде всего, вспомните о том времени, когда вы были полны творческой энергии и новых идей. Посмотрите на окружающий мир глазами мечтателя и попробуйте воспроизвести свои переживания со всей возможной достоверностью. При этом пропустите воспоминания через все модальности, а затем соберите полученные зрительные, слуховые и тактильные образы вместе так, чтобы у вас возникло полное ощущение присутствия в ситуации, которую вы представили. Это ощущение послужит своего рода якорем для будущего опыта. Если вы не сможете вообразить себя полным творческой энергии, вообразите на своем месте какого-нибудь известного творческого человека и попытайтесь ощутить то же самое, что должен чувствовать в это время он. После этого займите свою прежнюю позицию.

3. Затем мысленно перенеситесь в то время, когда вы были осторожным, хорошо организованным реалистом. Если хотите, то можете представить себе других людей, обладающих такими качествами. Когда ваше представление достигнет яркости достаточной степени, войдите в образ реалиста, связывая при этом свое состояние с определенным положением своего тела в пространстве. После этого вернитесь обратно.

4. И, наконец, займите позицию критика. Вспомните те ситуации, когда вы или ваш знакомый обнаруживали слабые места в аргументации и решениях оппо-

нентов. Представьте себя в образе критика и зафиксируйте свои ощущения, после чего займите свою изначальную позицию.

5. Теперь, когда вы располагаете тремя рассмотренными выше позициями, можно приступить к рассмотрению проблемы. Переместитесь в позу мечтателя и представьте себе все известные вам творческие варианты решения этой проблемы. На этой стадии не должно быть никаких оценок и никакой критики, так что ни одна идея не должна быть отвергнута. Постарайтесь получить побольше удовольствия от своих грез, а заодно и хорошо изучить это творческое состояние. Когда вы исчерпаете свои творческие идеи, выйдите из позиции.

6. Затем займите позицию реалиста и начните воплощать свои фантазии в жизнь. Затем вернитесь в изначальную позицию.

7. После этого займите позицию критика и не пожалейте усилий для того, чтобы обнаружить все возможные препятствия. Не забывайте при этом своей цели – решение конкретной проблемы. Затем снова вернитесь в нейтральную позицию.

8. Теперь вновь займите позицию мечтателя, обращая больше внимания на практическую сторону дела и на сделанные вами критические замечания. Постарайтесь творчески подойти к препятствиям и различным обстоятельствам, ограничивающим свободу ваших действий.

9. Продолжайте выполнять описанные действия до тех пор, пока проблема не будет полностью решена. Со временем ваши внутренние “персонажи” будут работать все более согласованно и четко. При этом они должны, объединив свои усилия, справиться с проблемами, а не конфликтовать между собой.

Каждый из нас располагает внутренними ресурсами, необходимыми для повышения эффективности своей деятельности. При этом следует перенести одну из эффективных стратегий из нашей памяти в новую сферу деятельности. Например, из области спорта – в профессиональную сферу. Необходимо оценивать достоинства проверенных на практике эффективных стратегий вне зависимости от тех или иных конкретных обстоятельств или ситуаций.

В умении использовать модели для изменения стратегий заключается суть так называемого ускоренного обучения. Мы можем существенно ускорить и интенсифицировать обычно вяло текущий процесс обучения, применив собственные эффективные стратегии. Так же мы можем использовать для этой цели и опыт других людей. Хотя, конечно, нам не приходится рассчитывать на то, чтобы сразу же достичь их уровня. При этом следует помнить, что каждый из нас способен эффективно использовать свои способности и таким образом добиваться успеха в жизни.

Люди, достигающие замечательных результатов в любой сфере деятельности, зачастую не думают о степени своего совершенства, пока им не укажут на него окружающие. Более того, нередко они не могут объяснить, что именно и как делают для того, чтобы добиться успеха. Их навыки обычно достигают такого уровня, на котором человек действует неосознанно, как бы автоматически. Традиционной точкой зрения является то, что обучение любому навыку содержит в себе четыре стадии:

1) неосознанное незнание: вы не только не знаете, как сделать что-то, но вы также не знаете, что вы этого не знаете;

2) осознанное незнание (некомпетентность): вы не знаете, как сделать что-то, но уже обнаружили свои ограничения;

3) осознанное знание (компетентность): вы освоили умение, но еще не овладели мастерством;

4) неосознанное знание или привычка: формирование привычки, когда отдельные навыки сливаются в одно целое, умение становится неосознанным.

Длительная практика помогает каждому человеку достичь четвертой стадии. Для этого сознание определяет цель и предоставляет возможность подсознанию выполнять поставленную задачу, освободив внимание для достижения других целей. Основываясь на этом уровне обучения и некоторых технических приемах, мы можем перевести любой навык на уровень неосознанного мастерства. Для человеческого мозга нет пределов, мешающих ему действовать подобным образом. Цель тренировки по методу НЛП заключается в том, чтобы использовать навыки интуитивно. Как и в случае с любым физическим умением, на первых порах, для овладения этим методом придется приложить некоторые сознательные усилия и потренироваться.

На основании приведенных принципов можно прийти к выводу, что НЛП посвящено обучению с помощью наблюдений и корректировки поведения в соответствии с тем, чему мы научились. Способность учиться непрерывно в процессе всей жизни, причем учиться эффективно, как правило, без учителей – это одна из наиболее выгодных сторон практики НЛП. И она все более отвечает возрастающим потребностям человека в самообучении и самосовершенствовании, обусловленным ускорением процессов старения информации и стремительного обновления знаний. Эти знания следует использовать при моделировании качеств, необходимых для достижения успеха.

5.3. Качества, необходимые для достижения успеха

5.3.1. Психологический портрет успешного человека

Изучение литературы об успехе, опубликованной за последние два столетия, проведенное Стивеном Кови [7], показало, что в последние 50 лет она почти целиком посвящена осознанию социального образа (имиджа) человека, его созданию, механизму действия и способам быстрого восстановления, то есть тому, что можно назвать персональной этикой. Ее развитие шло, в основном, по двум направлениям: одно занималось формированием и совершенствованием норм и правил поведения человека в обществе, а другое – внедрением в сознание положительной установки. Все это требует изменения своего поведения – то есть смены стереотипов, их ломки. Как правило, стереотип чрезвычайно устойчив. Он является своеобразной призмой, через которую мы смотрим на мир. Ломка стереотипов влечет радикальные перемены и высвечивает проблему с иной стороны.

Главным недостатком персональной этики является попытка ограничиться внешними переменами. Такой подход резко контрастирует с тем, что имело место в предыдущие полтора столетия, когда главное внимание уделялось фундаментальным свойствам личности, считавшимся залогом жизненного успеха. К ним относили такие черты характера, как постоянство, скромность, верность, умеренность, мужество, справедливость, терпение, дружелюбие, искренность, а также то, что получило название “золотого правила нравственности”: “Поступай по отношению к другим так, как ты хочешь, чтобы поступали по отношению к тебе”.

В сущности, это история человеческих усилий, направленных на укоренение в своем характере определенных принципов и навыков, которые лежат в основе развития и процветания личности. Это естественные законы, корни человеческого опыта, выдержавшие проверку временем. Они являются составной частью нравственно-этических взглядов любой религии или идеологии, равно как и всякой жизнеспособной общественной теории или этической системы. Они самоочевидны и универсальны и являются необходимым условием человеческого существования, частью морали, изначально присутствуют в сознании людей. Принцип справедливости, честности и постоянства, человеческого достоинства, долга, добродетели – это коренные фундаментальные истины, имеющие универсальное применение. Будучи усвоенными, они становятся навыками и основой для выработки правил успешного поведения.

В настоящее время многие авторы, изучающие проблему успеха и факторов на него влияющих, предлагают различные перечни качеств, необходимых для его достижения. Так, Н. Хилл [23], автор популярных книг о жизненном успехе, называет следующие качества, основанные на действии соответствующих законов, необходимые для достижения успеха:

- определенная главная цель;
- уверенность в себе;
- привычка к экономии;
- инициатива и лидерство;
- воображение;
- энтузиазм;
- самоконтроль;
- привычка делать больше того, за что тебе платят;
- привлекательная личность;
- точное мышление;
- концентрация;
- сотрудничество;
- необходимость учитывать уроки неудач;
- терпимость;
- применение золотого правила нравственности.

Остановимся на некоторых из них более подробно. При этом такое качество, как *определенная главная цель*, ввиду его большой значимости для достижения успеха, является темой самостоятельного рассмотрения в следующей главе.

Важную роль в достижении успеха играют *уверенность в себе*, а также личное самоуважение или понятие силы “Я”, которое было введено в свое время еще З. Фрейдом. Уверенность в себе выступает отражением меры личностной свободы человека от чувства вины, ригидности, тревоги. Когда говорят о сильном характере человека, то имеют в виду, прежде всего, его сильную волю. Когда же говорят о сильном “Я”, то предполагают способность человека к самоорганизации и самореализации, его психическую выносливость и чувство собственного достоинства, а также его большой социальный потенциал.

Существуют следующие шесть индикаторов силы “Я”:

- 1) толерантность к внешним угрозам, психологическому дискомфорту;
- 2) свобода от паники, борьба с чувством вины (способность к компромиссам);
- 3) способность к эффективному подавлению неприемлемых импульсов;
- 4) равновесие ригидности и подавленности;

- 5) контроль и планирование;
- 6) адекватное самоуважение.

Сильное “Я” человека проявляется в его самоуважении, как обобщенной характеристике, которая складывается в раннем детстве, и ее сложно изменить. Уровень самоуважения отражается в преобладающей мотивации. Адекватное самоуважение предполагает небольшое и хорошо регулируемое чувство вины, независимое от чужих оценок. Замечено, что чем ниже уровень самоуважения, тем более нетерпимо человек относится к критике, юмору.

Слабое “Я” предполагает чрезмерное развитие у человека психологической защиты, увеличивающее неадекватность восприятия им окружающего мира и обуславливающее соответствующее неадекватное поведение человека. Низкое самоуважение влечет за собой склонность к самообману, боязнь правды, доминирование мотивации самоутверждения и высокое развитие многих форм психологической защиты. Оно может проявляться как чувство неполноценности, а также скрываться за самоуверенностью и бравадой. Люди, которым присуще низкое самоуважение, как правило, неадекватно оценивают других: ждут от них либо агрессивных действий, либо похвалы. Основным способом компенсации пониженного самоуважения состоит в том, чтобы развивать уверенность в себе.

Уверенность в себе – это свойство, которое не дается человеку от рождения. Большое влияние на его формирование оказывают жизненные впечатления, особенно детские. Определенную роль играет и воспитание, особенно если оно не подавляет естественное стремление человека к развитию, ориентирует его на приспособление к жизни в социуме, на честолюбие и конкурентное мышление при хроническом дефиците поощрения. Существует и целый ряд факторов, препятствующих формированию у человека чувства уверенности в себе. Среди таких причин можно назвать затруднения, связанные с сексуальными влечениями в детстве, стесненными жизненными условиями, негативным опытом общения. “Загрязнение” человеческой психики телевидением и прессой вносит дополнительную лепту в развитие чувства неполноценности, ведь для здоровой уверенности в себе необходим оптимизм и вера в позитивное.

Уверенности в себе сопутствует ощущение способности преобразовать окружающий мир. Одновременно это означает сознательное планирование своей жизни на определенный период. Люди, уверенные в себе, чаще всего правильно оценивают окружающее. Они более независимы от внешних обстоятельств, а также от мнений и ожиданий других людей. При этом огромную роль в формировании уверенности играет принцип самовнушения. Если мы заполним свое сознание сомнениями и мыслями о неспособности достичь цели, о непреодолимых трудностях на пути к ней, то дух неверия закрепит это в подсознании как господ-

ствующую мысль и принесет неудачу. Уверенность в себе поможет нам преодолеть препятствия, которые будут встречаться на пути к успеху.

“Формула уверенности” в себе заключается в следующих положениях:

1. Я знаю, что обладаю способностями для достижения своей цели и поэтому требую от себя настойчивых и постоянных действий, направленных на ее достижение.

2. Я сознаю, что мои доминирующие мысли отражаются в действиях и постепенно преобразуются в физическую реальность. Поэтому я ежедневно буду думать о том, каким хочу стать и затем трансформирую этот образ в реальность путем постоянного практического применения.

3. Я знаю, что в соответствии с принципом самовнушения любое желание постепенно начнет искать и находить действенные средства для своего осуществления.

4. Я четко сформулировал и записал определенную цель в жизни на ближайшие 5 лет. Я определил цену за свои усилия по ее достижению и намерен непременно ее получить.

5. Я вполне осознаю, что богатство и положение не продержатся долго, если не основаны на правде и справедливости, поэтому я не буду участвовать в делах, требующих безнравственных поступков и способных нанести вред другим людям.

Следует предостеречь о разнице между верой в себя, которая основана на знаниях того, что мы знаем и что можем сделать, эгоизмом или тем, что нам кажется. Веру в себя никогда не следует провозглашать, а только проявлять в разумных действиях. Вера есть продукт знаний. Верьте в себя, но не говорите об этом, а докажите это. Большую роль при этом играет сила привычки, которая вырастает из повторения одних и тех же действий, мыслей или слов. После того как привычка сформировалась, она автоматически контролирует и направляет действия тела. Поэтому надо найти мысль, которая трансформируется в мощный фактор развития уверенности в себе. Мысль эта такова: добровольно, а если потребуется, и насильно, направляй свои мысли и усилия в желаемом направлении, пока не сформируется привычка.

Привычка экономить или откладывать деньги на непредвиденные расходы, формировать своеобразный страховой фонд является очень важным компонентом успешной реализации жизненной стратегии. Она призвана научить человека систематически распределять свой доход так, чтобы его определенный процент всегда накапливался, образуя один из источников личного влияния. Откладывание денег является исключительно делом привычки, с помощью которой человек сам формирует собственную личность. Эта привычка требует большой силы воли, так

как означает самоограничение и отказ от чего-то. Но в результате человек достигает финансовой независимости, без которой нет подлинной свободы и успеха.

Такие качества человека, как *инициатива и лидерство*, не только необходимы и важны для достижения успеха, но и тесно связаны между собой. Их взаимосвязь обусловлена тем, что лидерство является одним из существенных инструментов достижения успеха, а инициатива служит основанием для лидерства. Инициатива представляет собой своеобразный ключ, открывающий двери возможностей. Она является исключительно редким качеством, которое побуждает человека самостоятельно выполнять определенную работу без каких-либо указаний. Чтобы стать инициативным человеком, необходимо выработать у себя привычку настойчиво добиваться своей определенной главной цели. Мы не овладеем этим, если ежедневно не будем делать хотя бы один шаг в этом направлении.

В связи с тем, что проблема лидерства, выявления потенциальных лидеров и последующей их профессиональной управленческой подготовки сегодня актуальна для нашего общества, она будет подробнее рассмотрена в специальной главе «Лидерство и успех».

Среди качеств, необходимых для достижения успеха, важное место принадлежит *воображению*. Оно помогает человеку увидеть конкретное явление или ситуацию в новом, необычном ракурсе, высветить их новые стороны и свойства и на этой основе подсказать неожиданное, на первый взгляд, но эффективное и часто единственно верное решение. Воображению принадлежит огромная роль при составлении “Я-концепции”, о чем мы подробно говорили в предыдущей главе.

В совокупности факторов, обеспечивающих возможность достижения успеха, существенное значение играет *энтузиазм*, представляющий собой такое состояние ума и души, которое вдохновляет и побуждает человека к решительным действиям ради достижения намеченной цели. Интересно, что энтузиазм заразителен для окружающих людей. Энтузиазм служит, по сути, главной пружиной для человеческого мозга, которая побуждает его к переводу имеющихся знаний в действия. Для этого существует определенная совокупность стимулов. Среди них наиболее важными являются следующие:

- выполнение работы, которую вы любите;
- благоприятное человеческое и психологическое окружение;
- финансовый успех;
- полное овладение законами успеха и повседневное эффективное их применение;
- хорошее здоровье;
- сознание того, что ты приносишь пользу другим людям;

- хорошая одежда, подходящая для выполнения тех функций и тех видов деятельности, которыми вы заняты.

Совокупность рассматриваемых качеств, необходимых для достижения успеха, не является каким-то простым и произвольным их набором. Эта совокупность выступает в виде некоторой системы, элементы которой не только взаимосвязаны и взаимозависимы, но и образуют определенную целостность, отсутствие в которой хотя бы одного из этих качеств приводит к серьезным структурным и функциональным нарушениям. Поэтому человек, ориентированный на успех и серьезно стремящийся к его достижению, должен развивать в себе все эти качества, хотя некоторые из них играют особую роль.

Так, *самоконтроль* выступает существенным фактором в развитии внутренней силы человека. Ни одно другое живое существо не располагает ничем подобным. Мы наделены уникальной способностью использовать самую высокоорганизованную материю – энергию мысли. Мы не только обладаем способностью мыслить, но, что гораздо важнее, можем контролировать свои мысли и направлять их по своему желанию. Кроме того, самоконтроль способствует успешному и своевременному выполнению необходимых корректирующих действий.

В числе качеств, необходимых для достижения успеха, особое значение имеет *привычка делать больше того, за что тебе платят*. Результаты многочисленных исследований психологов убедительно показано, что человек наиболее быстро достигает успеха, когда занимается работой, которую любит или которую выполняет для того, кого он любит. Когда в процесс какой-либо деятельности привносится элемент любви, качество работы существенно возрастает, а ее количественные показатели увеличиваются, причем это практически не сопровождается заметным усилением усталости. В случае же, когда мы выполняем работу только потому что нам за нее платят, это не вызывает, зачастую, особого усердия. Но если мы делаем больше того, чем за это платят, то создаем себе репутацию, которая заставит со временем сработать в нашу пользу закон увеличенного возврата. Этот закон называют законом сева и жатвы, он даёт отсутствующие возможности для достижения успеха.

Известно, что для подавляющего большинства популярных политиков, артистов и других людей, добившихся успеха в своей жизни и деятельности, характерной чертой является *привлекательная личность*. Наша личность представляет собой определенную совокупность внутренних и внешних характеристик, которые отличают нас от других людей. Одежда, черты лица, тон, темп и тембр речи, наши мысли, характер – все это составляет наш индивидуальный портрет. Однако наиболее важная часть личности человека представлена его характером и внешне не видна.

Стиль одежды, ее уместность и соответствие обстоятельствам также представляют важную часть личности. Одежда составляет одно из самых главных украшений, которыми должен располагать человек, чтобы верить в себя, быть полным надежды и энтузиазма. Процветающая личность производит благоприятное впечатление не только на окружающих, но и на самого себя. Результаты исследований психологов установлено, что существует самая тесная связь между одеждой и успехом.

Определяющие факторы, составляющие основу формирования и развития привлекательной внешности, можно выразить совокупностью следующих правил:

1. Выработывайте в себе привычку интересоваться окружающими, старайтесь найти в них привлекательные качества и хвалите их.
2. Развивайте в себе способность говорить энергично и убедительно.
3. Одевайтесь так, чтобы ваша одежда соответствовала вашей фигуре и характеру работы, которой вы заняты.
4. Выработывайте, развивайте и демонстрируйте положительные черты своего характера.
5. Учитесь при обмене рукопожатием стремиться, чтобы эта форма приветствия передавала ваше тепло, дружелюбие и энтузиазм.
6. Привлекайте к себе других, испытывая влечение к ним.
7. Помните, что единственное ваше ограничение в пределах разумного – это то, что вы сами навязываете своему разуму.

Такая привлекательность личности не возникает сама по себе. Для ее формирования надо подчинить себя и свое поведение описанной здесь дисциплине и с твердой решимостью преобразовывать себя в такого человека, каким мы хотели бы стать.

Как уже отмечалось, успешное достижение намеченных целей предопределяется мыслительной деятельностью, поэтому фактором достижения успеха является *точность мысли*. Все, кто ориентирован на успех, должны научиться точно мыслить и четко излагать свои мысли. Как совершенно справедливо отмечал Б. Бартон: “Убожество речи служит, как правило, признаком убожества духа”. Те, кто стремится к точности мысли, должны соблюдать два главных правила: первое – отличать факты от простой информации, не основанной на фактах; второе – надо разделять факты на важные и неважные, относящиеся к делу или нет. Только тогда мы сумеем ясно мыслить. В юриспруденции есть принцип, именуемый законом свидетельства, цель которого состоит в том, чтобы учесть все факты. Судья может выносить свой приговор, если знает все факты. Человек, владеющий точным мышлением, устанавливает стандарты, которым всегда следует, независимо от того, как они отражаются на его интересах. Он знает, что только такая полити-

ка принесет ему успех и позволит достичь главной цели жизни. Для приобретения способности точно мыслить, необходим стойкий и твердый характер.

Успешное достижение важных и серьезных целей требует от человека предельной *концентрации* всех его физических, интеллектуальных и волевых ресурсов. Под концентрацией принято понимать сосредоточение ума на определенном желании до тех пор, пока не будут выработаны и успешно применены средства реализации этого желания. Сосредоточение ума на определенном желании осуществляется на основе двух законов: закона самовнушения и закона привычки. Между ними существует тесная взаимосвязь. Благодаря привычке, действие, повторяющееся в одном и том же виде, имеет тенденцию стать постоянным. Постепенно мы начинаем выполнять его автоматически, не думая. Чтобы осуществиться в действиях или реальности, идея и желание должны удерживаться в сознании настойчиво и с верой, пока привычка не придаст им устойчивую форму.

Неотъемлемой частью стратегии достижения успеха должно стать *правило учитывать уроки неудач*. Необходимо всегда помнить, что временное поражение не равносильно неудаче в сознании человека, который смотрит на него как на своеобразного учителя, преподающего полезный жизненный урок. Обычно этот урок и можно освоить только через поражение, ибо поражение часто говорит с нами немым языком, которого мы не понимаем. В противном случае мы бы не повторяли своих ошибок и внимательно изучали ошибки других, извлекая из них пользу для себя. Мы перестали бы бояться испытаний и пытаться уйти от них, если бы увидели в биографиях великих людей, что почти все они проходили через жернова жестокого опыта, прежде чем достигли желаемого. В связи с этим представляется интересной мысль К. Гельвеция о том, что “страх перед возможностью ошибки не должен нас удерживать от поисков истины”. Ее вполне можно было бы распространить и на то, что возможность ошибок или неудач не должна быть препятствием в нашем стремлении к успеху.

Не испытывает ли судьба “металл”, из которого мы сделаны, прежде чем взвалить на наши плечи ответственность? Каждое испытание приносит полезные знания, которые позже становятся нашей жизненной философией. Не может быть сплошных неудач у человека, который продолжает бороться. Человек не побежден, пока считает временное поражение неудачей. Неудача – это специальное средство, с помощью которого природа ведет человека к его судьбе и готовит к работе. Конечно, надо иметь определенное мужество, чтобы рассматривать поражение как временное благо.

В силу двойственной природы человека как существа биологического и социального, его нормальная жизнь и деятельность немыслимы вне социума. Это предполагает участие в совместной деятельности больших групп людей, успеш-

ное осуществление которой невозможно без *сотрудничества* между ними. Именно оно способно научить вас ценить преимущества коллективной работы и правильно пользоваться знаниями других людей и их умениями. Сотрудничество играет чрезвычайно важную роль в жизни человека и в достижении им успеха.

Современные условия требуют новых норм общения. Сегодня на ведущие позиции в системе общечеловеческих ценностей выдвигаются требования толерантности, признания самоценности человека, уважения к каждой личности с ее индивидуальными стремлениями, мотивами и интересами. Именно *терпимость* может научить избегать разрушительных последствий расовых и религиозных предрассудков, которые приносят беды миллионам людей, отравивших свой мозг ненавистью и закрывших себе этой ненавистью дверь к разуму. Ведь именно отсутствием терпимости можно объяснить разгул терроризма, кровавые драмы Косово, Чечни и Афганистана, разрушение небоскребов Всемирного торгового центра в Нью-Йорке и др.

В преодолении нетерпимости большую роль может сыграть применение *“золотого правила нравственности”*: *поступайте с другими людьми так, как вы хотели бы, чтобы поступали с вами*. Это научит нас использовать великий закон человеческого поведения таким образом, чтобы мы могли добиться плодотворного сотрудничества с любым индивидом или группой людей. Непонимание этого закона является одной из причин всех наших несчастий и бед.

Цель этих принципов, на действии которых основаны перечисленные выше качества, помочь получить и организовать все имеющиеся знания с тем, чтобы можно было достичь успеха в жизни. Существуют и другие классификации черт личности, необходимых для достижения успеха. Например, З. Зиглар выделяет такие факторы успеха как *убежденность, приверженность поставленной цели, трудолюбие, любовь к делу, которым занимаешься, целостность, твердость характера, последовательность, упорство, дисциплина, наследственность, воспитание, чувство юмора, удача, вера, увлеченность, связи* [6].

Дж. Штернберг в своей книге *“Интеллект, приносящий успех”* утверждает, что успех в жизни определяется практичностью и силой интеллекта и что интеллект успеха можно формировать. По его мнению люди с интеллектом успеха: сами обеспечивают себе мотивацию; учатся контролировать свои порывы; знают, когда надо проявить настойчивость в достижении цели и как выжать максимум возможностей из своих способностей; ориентированы на результат; всегда завершают задания и любое дело доводят до конца; не боятся потерпеть неудачу; сосредотачивают внимание и концентрируются исключительно на достижении своих целей; в разумной степени обладают уверенностью в себе и т.п. [25, с. 311].

Вполне очевидно, что и этот перечень не является исчерпывающим, и, несмотря на наличие некоторых общих закономерностей, у каждого человека существует свой путь к успеху и свои принципы достижения жизненных целей.

5.3.2. Технология формирования качеств, необходимых для достижения жизненного успеха

На основе результатов анализа совокупности качеств, необходимых человеку для достижения успеха, приведем некоторые важные практические рекомендации [1].

Одним из наиболее продуктивных способов изменить собственные ментальные привычки и будущее направление своей жизни считается “сесть на диету” в 21 день под названием “позитивное ментальное мышление”. На протяжении этого периода вы ежедневно поддерживаете полную согласованность своих мыслей и действий с намеченными целями и образом того человека, в которого стремитесь превратиться. Известно, что 21 день спокойствия, терпения и тепла требуется курице для высиживания яиц. Такой период времени необходим, так как взрослому человеку требуется от 14 до 21 дня для выработки новых привычек мышления или новых “нейроканавок” в мозгу. Но обычно избавление от негативных привычек требует довольно длительного времени. Для этого следует предпринять ряд ежедневных действий, совокупность которых можно свести к следующему.

1. *Визуализация* – это наиболее мощный способ модифицирования образов, в результате применения которого они становятся реальностью. Эти образы усиливают желания, углубляют веру, способствуют укреплению силы воли человека и его настойчивости. Их мощь исключительна. Визуализация характеризуется следующими параметрами: частота представления новых образов, желательно это делать постоянно; четкость или ясность воображения; интенсивность, которая подразумевает количество эмоций в одной мысленной картинке; продолжительность времени, в течение которого удерживается в сознании картина желаемого. С помощью визуализации можно убедить свое подсознание в неоднократном построении успеха. В результате оно начнет управлять словами, поступками и эмоциями так, чтобы они соответствовали образам воображаемого успеха и способствовали его достижению.

2. *Утверждения*. Они должны быть позитивны, относиться к настоящему времени и иметь личный характер. Утверждения, по сути, представляют собой команды, адресуемые сознанием подсознанию. Они стирают старую информацию и закрепляют новые позитивные мысли и поступки.

3. *Вербализация* или произнесение утверждений вслух, стоя перед зеркалом и говоря настойчиво и эмоционально. При этом произносимые слова должны быть позитивными и настойчивыми.

4. *Исполнение роли*. При этом необходимо двигаться, говорить и поступать в соответствии со своим идеальным образом.

5. *Подпитывание своего мозга словами и образами*, согласующимися с направлением роста. Для этого необходимо регулярно читать книги и журнальные статьи по своей специальности, из смежных дисциплин и общекультурного характера. Это чтение должно быть направлено на обеспечение профессионального и личностного роста.

6. *Позитивное общение* или контакты с нужными людьми. Водите кампанию с победителями. Проявляйте особую осторожность при выборе друзей и приятелей. Результаты исследований свидетельствуют, что выбор группы с “негативной репутацией” уже достаточен для того, чтобы обречь человека на промахи и низкие достижения в жизни. Наше окружение – это люди, с которыми мы себя ассоциируем и неосознанно перенимаем отношения, привычки, поведение и мнение других людей.

7. *Обучение других* тому, чему мы научились сами. Пытаясь высказать и разъяснить кому-то новую концепцию, мы сами понимаем ее еще лучше. В действительности мы знаем предмет в такой степени, в какой можем научить ему других людей с тем, чтобы они его поняли и применяли в своей жизни и деятельности.

В качестве практического применения выберите одну позитивную привычку, которую бы хотелось развить, и заставьте себя в течение 21 дня думать о своей цели и как её можно достичь. Ведите себя так, словно достижение цели неизбежно. Однажды доказав себе это, вы найдете в себе достаточно уверенности и сил для любых перемен и достижения любых целей. Вместо пожеланий и ожиданий у вас появится уверенность в неограниченности собственных возможностей.

Эти методы ментального программирования работают четко и надежно. Они схожи с командами, используемыми при работе с компьютером. Они прямолнейны и эффективны и позволяют достигать результата быстрее, чем любым другим способом. Они необходимы для личного и профессионального роста. Чтобы извлечь максимум из этих методов, требуется сильное желание самосовершенствования. Необходимо обладать способностью верить и терпеливо, настойчиво трудиться, зная, что существует кумулятивный эффект от вложенных усилий. По мере того, как вы будете продвигаться по пути к самосовершенствованию, вы заметите в себе такие перемены, которые со временем принесут большую пользу и будут способствовать вашему совершенствованию и внутреннему развитию.

5.3.3. Практические рекомендации по составлению Я-концепций и их использованию

Для раскрытия своего полного потенциала следует регулярно составлять реальные Я-концепции и работать над созданием идеального представления о самом себе. Это знание ляжет в основу вашего саморазвития и самосовершенствования, направленного на достижение успеха в жизни. Вы действительно обладаете возможностями, которые можно раскрыть, если вы будете знать, что представляете собой в данный момент, и в каком направлении следует развиваться в будущем, а также, если вы будете активны в достижении желаемого результата. Мы предлагаем следующие основные составляющие Я-концепции, которую вы можете для начала взять за основу, а потом дополнять и изменять ее в соответствии с вашими собственными представлениями о путях достижения успеха.

1. Профессиональная компетентность

- Проявляете ли Вы интерес к своей специальности? (да, нет)
- Считаете ли вы достаточным свое образование? (да, нет)
- Является ли необходимым повышение вашей квалификации? (да, нет)
- Занимаетесь ли Вы повышением своей квалификации? (да, нет)
- Достаточно ли у Вас времени для самостоятельной работы? (да, нет)

II. Отношение к успеху:

- Стремлюсь к достижению успеха;
- Делаю все возможное для достижения успеха;
- Хочу достижения успеха, но пока для этого ничего не делаю;
- Пока об этом не думаю;
- Не стремлюсь к достижению успеха;
- Считаю, что достижение успеха от меня не зависит.

III. Психологический портрет

Самооценка или оценка наличия у Вас качеств, необходимых для достижения успеха. Отметьте качества, которые Вам присущи. Проранжируйте их

по важности,

по наличию их у Вас:

- Наличие главной цели в жизни;
- Уверенность в себе или сильное “Я”;
- Независимость;
- Инициатива и лидерство;
- Воображение;
- Энтузиазм;
- Самоконтроль;
- Привычка к экономии;
- Точное мышление;
- Концентрация;
- Сотрудничество;
- Привычка делать больше того, за что тебе платят или что от тебя ждут;
- Необходимость учитывать уроки неудач;
- Терпимость;
- Привлекательная внешность;
- Применение “золотого правила нравственности” или поступайте с другими людьми так, как вы хотели бы, чтобы поступали с вами;
- Другие качества.

Если обнаружите несоответствие между значимым для вас качеством и его наличием у вас, то следует наметить программу действий по его развитию.

3.2. Является ли для Вас характерным формирование четкой и устойчивой цели? Выделите при этом цели:

- близкие;
- средние;
- долгосрочные;
- знаете ли вы как осуществить постановку целей и каковы стратегия и тактика их достижения?

IV. Самоконтроль или самоуправляемое поведение

4.1. Отметьте качества, которые Вас характеризуют:

В полной мере Частично Нет

- самообладание;
- чувство долга;
- воля (сильная, средняя, слабая);
- дисциплинированность;

- ответственность;
- безалаберность;
- небрежность;
- опрометчивость;
- паникерство;
- разболтанность.

4.2. Используете ли вы словесное самопрограммирование?

В полной мере Частично Нет

- самоодобрение;
- самопоощрение;
- самопринуждение;
- самоподбадривание;
- недовольство собой;
- сквернословие.

4.3. Оцените вашу коммуникативную компетентность

В полной мере Частично Нет

- умеете ли вы говорить?
- умеете ли Вы слушать?
- знаете ли вы значение невербальных сигналов:

V. Подумайте о своих убеждениях

в полной мере частично нет

5.1. Что вам присуще?

- я умею ставить цели;
- я могу достигать желаемого;
- я умею ладить с людьми;
- я добьюсь успеха в жизни;
- и другие (допишите).

5.2. Проверьте эффективность каждого из ваших убеждений, ответив на следующие вопросы:

- Выражены ли ваши убеждения позитивно?
- Является ли данное убеждение действительно вашим, а не чьим-то еще, кто пытается на вас влиять?

- Будет ли данное убеждение благотворно влиять на вашу последующую жизнь и поддерживать вас?
- Является ли ваше убеждение динамическим или статическим?
- Какие действия поддерживают Ваши убеждения?

VI. Исследование глубинных ценностей и принципов

6.1. Подчеркните или допишите свои наиболее важные ценности и принципы. Проранжируйте их

По важности По наличию их у Вас

- достижение профессионального успеха
 - развивать свои силы и способности
 - повышать уровень мастерства и компетентности
 - обеспечить себе материальный комфорт
- добиться признания и уважения
 - социальная вовлеченность
 - удовлетворенность жизнью
 - стремиться к новому и неизведанному
 - развитие личности;
 - заниматься делом, требующим полной отдачи
 - обеспечить себе будущее
 - зарабатывать на жизнь
 - иметь теплые отношения с людьми
 - избегать неприятностей
 - и т.п. (допишите).

Ваши ценности помогут вам в том, чтобы организовать себя, а также установить иерархию целей. Для того чтобы научиться добиваться своих целей, планировать и достигать значительных успехов в жизни, человеку, прежде всего, необходимо научиться понимать себя, свои возможности и ограничения, научиться выявлять свои способности и таланты и активно развивать их, нейтрализуя возможное влияние отрицательных качеств. И в этом Вам поможет составление Я-концепции и дальнейшее саморазвитие и самосовершенствование на ее основе.

Желаем успеха!

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. В чем проявляется двойственность сознания?
2. Как формируется самосознание?
3. От чего зависит уровень самосознания?
4. Из чего складывается самопознание человека?
5. Как протекает самонаблюдение человека?
6. Что представляет собой самооценка?
7. Как осуществляется самоконтроль?
8. Чем отличается стихийное формирование психики от целенаправленного?
9. Какова роль самоформирования психики?
10. Назовите методы самопрограммирования психики.
11. Какую роль играют чувственные образы и слова в самопрограммировании психики?
12. Какова роль гипноза и самогипноза в саморегуляции психики?
13. В чем состоит сущность “Я-концепции” личности?
14. Какие требования предъявляются к “Я-концепции”?
15. Какова роль фундаментальных свойств личности, определяющих ее сущность?
16. Как соотносятся сознательная и подсознательная деятельность человека?
17. Какую роль в достижении успеха играют самоуважение и уверенность в себе? Назовите формулу уверенности в себе.
18. Назовите качества, необходимые человеку для достижения успеха.
19. Что необходимо сделать в первую очередь для достижения успеха?
20. Чем отличается механизм успеха от механизма “провала”?
21. Что представляет собой моделирование поведения?
22. Какие уровни сложности навыков и способностей вы знаете?

Рекомендуемая литература

1. *Алдер Г.* Технология НЛП. – СПб, 2001.
2. *Браун Л.* Имидж – путь к успеху. – СПб., 1996.
3. *Готвальд Ф.Т., Ховальд В.* Аюрведа в бизнесе. – М., 2000.
4. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики. – М., 1987.
5. *Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. – СПб., 2001.
6. *Зиглар З.* Умение добиваться успеха. – М.-СПб.-К., 2000.
7. *Кови С.* Семь навыков лидера. – Минск, 1996.
8. *Коршунова Л.С.* Воображение и его роль в познании. – М., 1979.
9. Курс практической психологии или как научиться работать и добиваться успеха. – М., 2000.
10. *Ларин И.* Формула успеха. Практическое пособие по искусству жить на Земле. – СПб., 2000.
11. Михайличенко В.Е. Роль Я-концепции в достижении успеха // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – Ч. 1. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2002. – С. 257-262.
12. *Мольц М.* Я – это Я или как стать счастливым. – М., 1997.
13. *Науменко Г.М.* Тайны сознания. Путь к здоровью. – М., 2002.
14. *Павлов И.П.* Полн. собр. соч. – М.-Л., 1951. – Т. 3, кн. 2.
15. *Пазынич С.Н.* Я-пространство, эгоизм, Я-концепция студента – субстанциональные основы эффективного воспитания // Творча особистість у системі неперервної освіти. – Харьков, 2000.
16. *Платонов К.К.* О системе психологии. – М., 1972.
17. Романовский А.Г., Пономарёв А.С., Михайличенко В.Е. Самопрограммирование личности на успех. Харьков, 2002.
18. *Сенека.* Нравственные письма к Луцилию. – М, 1977.
19. *Сизанов А.Н.* Ваш психологический портрет. – Минск, 1999.
20. *Спиркин А.Г.* Сознание и самосознание. – М., 1972.
21. *Сухомлинский В.А.* О воспитании. – М., 1982.
22. *Тернер К.* Мы рождены для успеха. – М., 2001.
23. *Хилл Н.* Закон успеха. Думай и богатей. – Екатеринбург, 2000.
24. *Честара Дж.* Деловой этикет. – М., 2000.
25. *Штернберг Р.* Интеллект, приносящий успех. – Минск, 2000.

Глава VI.

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Управление собственным поведением в значительной мере зависит от потребностей и мотивации, которая является побуждением к действию. Сильное влияние на них оказывают убеждения и ценности людей. Они мотивируют нас и формируют то, что мы делаем. Убеждения – это наши руководящие принципы, внутренние карты, которые мы используем для того, чтобы осмыслить окружающий нас мир. Они возникают из многих источников: воспитания, моделирования авторитетов, прошлых травм и повторяющегося опыта, как своего собственного, так и опыта других людей. Наши привычные чувства могут легко трансформироваться в некие глубоко укоренившиеся взгляды на различные стороны жизни и отдельные аспекты нашего поведения. Поэтому изменение стратегии мышления (скажем, если мы станем более оптимистично, то есть позитивно относиться к жизни) может самым радикальным образом повлиять на всю нашу деятельность. Управление своим поведением является обязательным условием личного развития человека.

6.1. Поведение человека и факторы на него влияющие

Поведение – присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью. Это одна из форм реализации личности в повседневной жизни. В психологии такие термины как “поведение, деятельность, действие” еще недостаточно дифференцированы и часто употребляются как синонимы. Так, С.Л. Рубинштейн писал: “Под поведением разумеют определенным образом организованную деятельность, осуществляющую связь с окружающей средой... Обычно различают три основных, различных по своей психологической природе, типа поведения: инстинктивное поведение, навыки и разумное поведение” [16].

Существует и другое мнение. Так, Л.П. Гримак рассматривает понятие “деятельность” значительно шире понятия “поведение”. При этом последнее рассматривается как комплекс ответных реакций, обусловленных действием на организм внешних условий существования, это совокупность поступков по отношению к объектам живой и неживой природы, к отдельному человеку и обществу. Деятельность же всегда связана с трудовым процессом, в результате которого создается продукт труда. Деятельность человека, его поступки, цели, задачи, способы их до-

стижения во многом определяются его установками, ценностями и убеждениями, состоянием степени активности восприятия мира, отношением к людям, к работе [5].

Поведение и деятельность основаны на действиях. “Осуществление сколько-нибудь сложной деятельности, – писал А.Н. Леонтьев, – требует выполнения ряда действий. Действия – относительно самостоятельные процессы, признаком которых является их направленность на достижение сознательной цели” [9, с. 6-7]. В отличие от собственно деятельности, действия не имеют самостоятельного мотива, а подчиняются мотиву той деятельности, содержание которой они образуют. Действие, по определению С.Л. Рубинштейна, составляет основу поступков, (следовательно, и поведения), ибо поступок – это действие, которое воспринимается и осознается самим действующим субъектом как общественный акт, как проявление субъекта, которое выражает отношение человека к другим людям.

Поведение людей определяется объективными законами. Чтобы они проявили свое благотворное действие, этим законам надо подчиняться. Действие объективных законов на поведение человека носит полисистемный, комплексный характер. Игнорирование действия любого из них отрицательно сказывается на эффективности всей системы мотивации. На поведение человека оказывают влияние его потребности, мотивы, ценности и убеждения.

6.1.1. Потребности и их классификация

Известно, что источником саморазвития выступают противоречия между необходимостью деятельности по удовлетворению потребностей человека и его способностью осуществлять эту деятельность. Рассмотрение проблемы потребностей важно также потому, что они связываются с силами, определяющими интенсивность психической деятельности, то есть с факторами, активизирующими эту деятельность. Проблема потребностей относится к числу наиболее сложных проблем в современной психологии. Сложность проблемы потребностей связана, с одной стороны, с нечеткостью и размытостью этого понятия в психологии, и, с другой стороны, с недостаточной разработанностью научного основания классификации потребностей как объективных закономерностей психической деятельности.

В современном русском языке слова потребность и нужда (в значении надобность) являются синонимами. В русскоязычной научной литературе по психологии установилась традиция разделять по смыслу эти слова. В некоторых научных публикациях термин потребность связывается с особым психологическим со-

держанием, которое сближается с понятием об активности человека или приводится в соответствие с понятием о свойствах личности, которые также проявляются в активности [20].

Потребность – это состояние нужды в объективных условиях, предметах, объектах, без которой невозможно развитие и совершенствование живых организмов, их жизнедеятельность. Она рассматривается как особое психическое состояние индивида, ощущаемое или осознаваемое им “напряжение”, “неудовлетворенность”, “дискомфорт”, как отражение в психике человека несоответствия между внутренними и внешними условиями деятельности. Потребности являются источником активности людей. Исходным моментом их формирования является социальная обусловленность положения человека в среде обитания.

Наиболее элементарными потребностями являются влечения, которые ближе всего стоят к инстинктам. По источнику формирования и происхождения все потребности делятся на биологические (в пище, жилище и т.п.) и социальные – потребности физического и социального существования людей. Биологические потребности имеют непреходящий характер, нередко обладают цикличностью. В ходе развития человеческого общества не только расширяется и качественно меняется круг биологических потребностей, но постоянно возникают и специфические социальные потребности. Существенные черты человеческих потребностей – это объективность происхождения, их исторический характер, зависимость от практической деятельности, социальная обусловленность. Они многообразны, поэтому известны различные их классификации.

Принципы классификации потребностей изложены в работах многих авторов. Существует традиция двучленной классификации потребностей. Так большинство ученых соглашается, что их можно классифицировать на первичные и вторичные. При этом первичные являются по своей природе физиологическими и, как правило, врожденными. Примерами могут служить потребности в пище, воде, потребности дышать, спать и сексуальные потребности. Вторичные потребности по природе своей психологические. Например, потребности в успехе, уважении, привязанности, власти и потребность в принадлежности кому-либо или чему-либо. Первичные потребности заложены генетически, а вторичные формируются, осознаются и развиваются с опытом. Кроме того, они делятся на телесные и духовные, низшие и высшие, физиологические и психические и т.д. Для этого используются также такие критерии: по сфере жизнедеятельности и осуществления (материальные и духовные), по происхождению (биогенные, социогенные), по возможности их удовлетворения (идеальные, реальные, нереальные), по циклам жизнедеятельности (суточные, недельные и др.).

Общеизвестна классификация потребностей А. Маслоу, которую он предложил в книге “Мотивация и личность”. В ней обоснована иерархическая структура потребностей и выделены 5 уровней:

- 1) физиологические потребности (голод, жажда, сексуальность и др.);
- 2) потребности в безопасности (защита от страданий, боли, неустроенности);
- 3) потребности в социальных связях (потребность в сопринадлежности, социальной включенности, любви, нежности и доверии);
- 4) потребность самоуважения (в признании, одобрении, достижении, в удовлетворяющей самооценке);
- 5) потребность самоактуализации (потребность в понимании и осмыслении собственного пути, в реализации своих возможностей и способностей) [10].

Последнюю группу потребностей он называет потребностями развития, подчеркивая, что потребности высокого уровня возникают тогда, когда удовлетворены низшие потребности. А. Маслоу отмечает, что высшие потребности генетически более поздние, поэтому они менее важны для выживания, воспринимаются человеком как менее насущные и могут быть отодвинуты им в жизненно неблагоприятных условиях на более поздний срок. Удовлетворение высших потребностей в самоуважении и самореализации обычно приносит счастье, радость, обогащает внутренний мир и имеет своим результатом не только осуществление желаний, но и, что важнее, развитие личности и ее личностный рост.

Потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерять. Об их существовании можно судить лишь по поведению человека. Они служат мотивом или побуждением к действию и имеют определенную направленность. Действия являются поведенческим проявлением потребности и сконцентрированы на достижении цели. Цели в этом смысле – это то, что осознается как средство удовлетворения потребности. Когда человек достигает такой цели, его потребность оказывается удовлетворенной полностью, частично или совсем неудовлетворенной. Степень их удовлетворения влияет на человека и его поведение в сходных обстоятельствах в будущем. Люди стремятся повторить поведение, ассоциирующееся у них с удовлетворением потребности, и избежать поведения с недостаточным удовлетворением. При этом человек запоминает, каким образом ему удалось справиться с той или иной проблемой. В следующий раз он пытается решить ее уже апробированным способом. Процесс удовлетворения потребностей имеет чрезвычайно сложную структуру. Он состоит из нескольких этапов, главными из которых являются мотивация и реализация деятельности, ее осуществление.

6.1.2. Мотивы деятельности

Каждый, кто хочет понять поступки другого человека или свои собственные действия, начинает с поисков причин соответствующих действий, то есть мотивов поведения. Многими экспериментами доказано, что поведение людей и животных определяется одновременно несколькими мотивами. Но если у животных реакция выбора при действии комплекса раздражителей осуществляется на уровне сложных условных рефлексов, то у человека проявление мотивации опосредствовано функцией сознания, которое представляет высший эволюционный уровень развития регуляционных механизмов нервной системы. Поэтому у человека определяющую роль играет так называемый сознательный мотив. При этом сам по себе мотив не является причиной целенаправленных действий. Он лишь результат отражения в психике потребностей организма, вызванных внешними или внутренними объективными явлениями.

Мотив – это побуждение. Этим понятием часто обозначаются такие психологические явления как намерение, желание, стремление, охота, жажда, боязнь и др., в которых отражается наличие в человеческой психике некоей готовности, направляющей к определенной цели. Деятельность направляется множеством мотивов, их совокупность и сам внутренний процесс побуждения называется мотивацией. Успех в значительной мере определяется качествами людей и их мотивацией. Проблема мотивации – это активизация, стимулирование, управление и реализация целенаправленного поведения. З. Фрейд, одним из первых начавший употреблять в психологии понятие мотивации, рассматривал личность как опосредующее звено между мотивом и его реализацией. Ее функция виделась ему в том, чтобы найти социально приемлемые формы реализации скрытых, часто от самой личности, мотивов.

Мотивация – это процесс психической регуляции, влияющий на направление деятельности и количество энергии, мобилизуемой для выполнения этой деятельности. Она тесно связана с потребностями человека, так как появляется при возникновении нужды, недостатка в чем-либо. Мотивация является начальным этапом психической и физической активности. Это побуждение к деятельности определенным мотивом, процесс выбора оснований для определенной направленности действий. В общем виде процесс мотивации сводится к пробуждению потребности и указанию пути ее удовлетворения. Элементами этого процесса являются:

основания – неудовлетворенные потребности человека, его состояние или свойства личности, состояние среды;

действия – характер и способ осуществления преобразований (изменений) среды, состояния человека или свойств его личности;

средства – предметы, с помощью которых осуществляются действия: вещественные, личностные свойства, отношения;

цель – предполагаемый результат действий: изменения в среде, желаемые состояния и свойства партнера, выгоды, получаемые партнером [8, с. 116-117].

Схема процесса приведена на рис. 6.1.

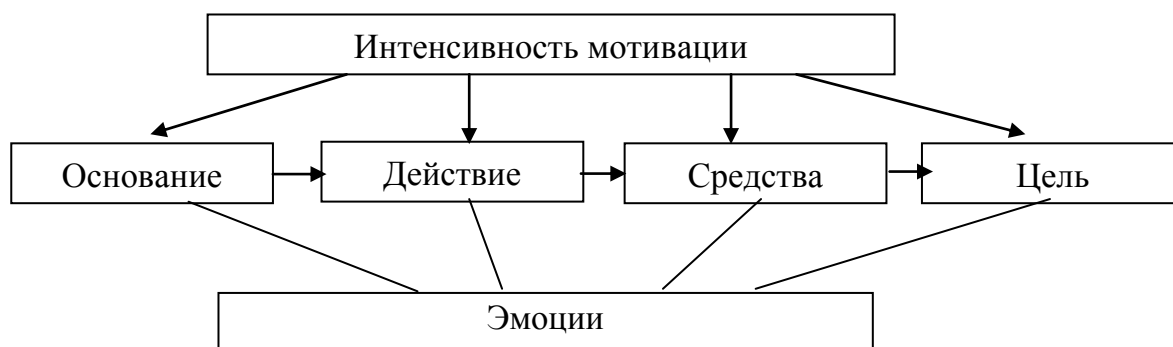


Рис. 6.1. Схема процесса мотивации

Фактически мотивация представляет собой процесс образования условного рефлекса (связи) путем наглядной привязки действий, средств и цели друг к другу и к основанию. Тем самым образуется модель с силой, соответствующей силе ее составляющих и их связей между собой. Чем более значимы для человека элементы процесса, тем сильнее сформированная модель. При этом они могут быть как реальными, так и воображаемыми.

Различные теории мотивации обычно делят на две категории: содержательные и процессуальные. Первые основываются на идентификации тех внутренних побуждений, называемых потребностями, которые заставляют людей действовать так, а не иначе. К ним относятся работы А. Маслоу, Д. Мак-Клелланда и Ф. Герцберга. Современные процессуальные теории основываются на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания. Это теории ожидания, теория справедливости и модель мотивации Портера-Лоулера. Чтобы понять смысл этих теорий, надо усвоить содержание основополагающих понятий: потребности и вознаграждения.

В разговоре о мотивации слово “вознаграждение” имеет более широкий смысл, чем просто деньги или удовольствия, с которыми чаще всего это слово ассоциируется. Вознаграждение – это все то, что человек считает ценным для себя.

Но понятия ценности у людей специфичны, а, следовательно, и различна оценка вознаграждения и его относительной ценности. Менеджеры используют внешние вознаграждения (денежные выплаты, продвижение по службе) и внутреннее вознаграждение (чувство удовлетворения), получаемое посредством самой работы.

Согласно теории А. Маслоу пять основных типов потребностей образуют иерархическую структуру, которая, как доминанта, определяет поведение человека. Потребности высших уровней не мотивируют человека, пока не удовлетворены, по крайней мере, частично, потребности нижнего уровня. Однако эта иерархическая структура не является абсолютной и строгой. Полагая, что классификация, предложенная Маслоу, не полна, Мак-Клелланд дополнил ее, введя потребности власти, успеха и принадлежности. Герцбер пришел к заключению, что факторы, действующие в процессе работы, влияют на удовлетворение потребностей. При этом многие из них лишь не дают развиться чувству неудовлетворенности работой. Для достижения мотивации необходимо обеспечить воздействие таких факторов как ощущение успеха, продвижение по службе, признание со стороны окружающих, ответственность, рост возможностей реализации своего творческого потенциала.

В рамках процессуальных теорий мотивация рассматривается с точки зрения того, что заставляет человека направлять усилия на достижение различных целей. Теория ожиданий утверждает, что человек направляет свои усилия на достижение цели только тогда, когда будет уверен в большой вероятности удовлетворения своих потребностей. Наиболее эффективная мотивация достигается, когда люди верят в достижение цели и получение особо ценного для них вознаграждения. Согласно теории справедливости люди подвергают субъективной оценке свое вознаграждение и сравнивают его с тем, что получили другие работники. При этом несправедливое вознаграждение приводит к возникновению психологического напряжения. Получившая широкое одобрение модель Портера-Лоулера основывается на том, что мотивация является функцией потребностей, ожиданий и восприятия работниками справедливого вознаграждения. Объем затрачиваемых усилий зависит от оценки работником ценности вознаграждения и от чувства удовлетворения.

Процесс формирования личности обуславливается общими жизненными ожиданиями и установками. Жизненные установки зависят от того, что для нее всего важнее. А. Маслоу установил, что у человека есть основополагающие установки или модели поведения. Он может вести себя реактивно, стремится компенсировать дефицитную ситуацию и руководствуется в таком случае потребностями дефицита. Или же человек ведет себя активно и хочет добиться успеха в различных областях жизни. В этом случае он руководствуется потребностями развития. Сила и актив-

ность мотивации выражается в степени ее влияния на направление деятельности и ее успех. Усиление мотивации увеличивает успех деятельности до определенного предела, с дальнейшим увеличением мотивации он начинает падать. Кроме того, в решении легких заданий лучший успех деятельности достигается при высоком уровне мотивации, а в решении трудных – при ее низком и среднем уровне.

Мотив достижения как устойчивая характеристика личности впервые был выделен Г. Мюрреем и понимался как устойчивое стремление в достижении результата в работе, желание сделать что-то хорошо и быстро и достичь определенного уровня в каком-либо деле. Затем он был дифференцирован на два вида: стремление к успеху и стремление избежать неудачи. Было отмечено, что люди, ориентированные на успех, предпочитают средние по трудности задачи, так как предпочитают рисковать расчетливо; а мотивированные на неудачу выбирают либо легкие задачи (с гарантией успеха), либо трудные (так как неудача не воспринимается как личный неуспех). Мотив достижения показывает, насколько человек стремится к повышению уровня своих возможностей.

Исследователи НЛП обнаружили, что различные типы мотивации представляют собой разные стратегии поведения, имеют разную направленность и приводят к различным результатам. Мотивация может быть направлена на достижение желанной цели или на избегание нежелательных последствий. Направленность мотивации представляет собой мыслительную программу, действие которой определяет в нашей жизни многое. Каждый человек в той или иной степени пользуется общими стратегиями, но предпочитает одну из них. Одни из нас постоянно приходят к тому, что их преимущественно мотивируют притягательные образы будущего успеха, удовольствия или приобретения, а других – отпугивающие образы возможного провала, боли и утрат.

Сравнение мотивационных стратегий достижения и избегания оказывается не в пользу последней. Положительные стороны первой более очевидны. В нашем обществе высоко ценят людей, которые уверенно движутся к своей цели. Столь высокая потребность в таких работниках заставляет многих ищущих ее людей выдавать себя не за того, кем они на самом деле являются. Но в этом нет необходимости. Если рассмотреть преимущества обеих стратегий мотивации, то можно обнаружить, что ориентация на достижение более привязана к цели деятельности, в то время как ориентация на избегание в значительной степени направлена на осознание и решение проблем. У каждого типа мотивации есть свои достоинства и недостатки, ограничения и крайности. Можно добиться значительных успехов, пользуясь стратегиями и той, и другой направленности. И хотя стратегия достижения

чаще встречается у людей, известных выдающимися успехами, менее ценная на первый взгляд стратегия избегания также может оказаться весьма полезной.

Поскольку обе стратегии мотивации одинаково важны, можно по своему желанию использовать любую из них. Это знание может оказаться полезным в работе менеджеров и руководителей различных уровней. По высказываниям и поведенческим реакциям своих подчиненных каждый менеджер может легко определить, что люди, с которыми они взаимодействуют, следуют различным стратегиям мотивации. Например, на одних людей чаще действуют слова одобрения, премии, награды и всяческие льготы. Они чаще говорят о своих целях и устремлениях, о том, что хотят получить, приобрести или достичь. В работе с такими людьми опытный менеджер будет использовать привлекательные стимулы, нацеливающие на достижение. В таком случае людям надо ставить цели, определять ориентиры, выдавать премии и награды, давать дополнительные льготы.

В жизни тех людей, которые следуют в своем поведении стратегии избегания, похвала и награда играют весьма незначительную роль. Их стимулирует представление о необходимости обходить неприятные и негативные ситуации. Они будут лучше работать при наличии угрозы увольнения или других неприятностей. Однако постоянное упоминание о возможных неприятностях, которые ожидают их в будущем, может притупить чувства людей со стратегией избегания, и тогда они могут просто самоустраниться или поменять место работы. Часто люди видят проблему и чувствуют себя обязанными решить ее. Люди же, ориентированные на достижение, идут прямо к цели.

В социально-психологическом аспекте мотив достижения может рассматриваться как мотив социального успеха. Согласно последним исследованиям он имеет следующую структуру: стремление к известности, престижу, признанию; стремление к соперничеству; стремление к достижениям в значимой деятельности. Ведущими особенностями людей с выраженным мотивом социального успеха являются большая активность и уверенность в себе, а также высокая самооценка своих качеств и достоинств.

6.1.3. Ценности и убеждения

Ценность можно определить как объективную значимость явлений, идей, вещей, обусловленную потребностями и интересами социального субъекта. Будучи связанными с полезностью, значением и желанием ценности являются первичным источником мотивации в жизни человека [7, с. 86]. К общим ценностям, присущим всем людям, Дж. Честара относит:

1. Безопасность. Все мы хотим себя чувствовать в безопасности.
2. Хорошее здоровье. Это значит иметь хорошее самочувствие, быть привлекательным и работоспособным, то есть достичь смысла, благополучия, благополучия.
3. Престиж. Большинство из нас хотят иметь хорошую репутацию, уважение окружающих. Мы стремимся осуществить свои желания, обратить на себя внимание других людей и приобрести ощущение собственной значимости.
4. Обладание. Люди получают огромное удовлетворение, когда владеют собственностью.
5. Статус. Мы стремимся к более высокому социальному уровню.
6. Признание. Каждый из нас хочет, чтобы его признали как личность и относились к нам так, как мы этого заслуживаем.
7. Одобрение. Это понятие стоит очень близко к понятию признания.
8. Ответственность. Людям просто необходим груз ответственности или дополнительные обязательства, чтобы испытать возвышающее чувство самоуважения.
9. Единство с другими людьми. Мы хотим жить вместе с другими ради удовольствия товарищества и коллективизма.
10. Понимание. Каждый из нас нуждается в близких, сочувственных, особых отношениях с другими людьми.
11. Совершенствование. Люди стремятся к тому, чтобы максимально развивать свои способности.
12. Независимость. У каждого человека есть потребность в самовыражении и стремление к самоутверждению, чтобы он был хозяином своей судьбы [22, с. 97-98].

Ценности в значительной степени определяют цели, которые мы перед собой ставим, и являются их материальным выражением. Они влияют и на то, какое значение мы придаем своему восприятию той или иной ситуации. От этого зависит, какие мысленные стратегии мы выберем в конкретной ситуации и, в конечном итоге, каковы будут наши действия. Таким образом, ценности являются основой мотивации и убеждения и выступают в роли мощного фильтра восприятия. Если нам удастся связать будущие планы с основными ценностями, то цели будут иметь большую привлекательность.

В дополнение к ценностям и критериям одним из основных средств осмысления опыта являются *убеждения, которые во многом формируют и создают поверхностные структуры наших мыслей, слов и поступков. Они определяют то значение, которое мы придаем событиям и лежат в основе мотивации и*

культуры. Наши убеждения и ценности поддерживают либо подавляют те или иные способности и формы поведения. Убеждения и ценности связаны с вопросом “почему?”. По сути, убеждениями являются суждения и оценки, касающиеся нас самих, других людей и окружающего мира. В НЛП под убеждениями принято считать тесно взаимосвязанные обобщения относительно:

- причинно-следственной связи;
- значения;
- границ окружающего мира, а также нашего поведения, возможностей и идентификации [7, с. 112].

Убеждения функционируют на ином уровне, чем поведение или восприятие, и влияют на наш опыт и интерпретацию реальности тем, что связывают наши переживания с нашими системами ценностей. Для того, чтобы обрести практический смысл, ценности должны быть связаны с переживаниями через убеждения. Убеждения соединяют ценности с окружающей средой, поведением, мыслями и репрезентациями, а также с другими убеждениями и ценностями. В зависимости от убеждений человек выбирает тот или иной путь к успеху.

По сути, убеждениями являются суждения и оценки, касающиеся нас самих, других людей и окружающего мира. Наши убеждения и жизненные ценности лежат в самой глубине нашего сознания. Известно, что каждый опыт, приобретенный в жизни, остается навсегда где-то в глубинах нашего подсознания. С его помощью происходит осмысление новой информации, поступающей в наш мозг, и формируются наши убеждения. Однако не весь наш опыт является прямым и непосредственным. Мы читаем книги, учимся, узнаем что-то об окружающем нас мире, изучаем других людей. Все эти знания поступают в нашу нейронную систему. Этот вторичный опыт становится первичным и нашим собственным, когда он записывается в мозг. Сам процесс мышления меняет систему нейронных связей и может формировать и видоизменять убеждения, накладывая на них «косвенный», опосредованный опыт.

Наши убеждения в значительной степени зависят и от результатов, которые мы получали в прошлом, от наших реальных достижений. Если мы неоднократно и последовательно добивались успеха, это существенно поддерживает нашу уверенность в себе. Но если наши результаты были самыми разнообразными – победы и поражения чередовались, как это и происходит в жизни большинства людей, то мы интерпретируем свое поведение любым желаемым способом. В этом процессе нет ничего логичного и рационального. Пессимистически настроенный человек может оценить негативно даже успешную ситуацию и свое поведение в ней. Напротив,

человек с положительной установкой даже при меньших достижениях находит для себя массу оправданий и уверен, что в следующий раз ему непременно повезет.

Важнейшим фактором формирования убеждений является наше субъективное восприятие разнообразного окружения, в которое мы попадаем в детские годы. Все мы в детстве имеем свои ролевые модели, именно они становятся источником наших убеждений. Если мы представляем себя кем-то, то приходим к уверенности в своей способности стать таким человеком. Об этом сказали тысячи людей, которые добились успеха в жизни. В результате исследования, проведенного в университете г. Чикаго среди наиболее удачливых молодых людей, было установлено, что большинство из них начинали свой жизненный путь не с общепризнанного проявления таланта или несомненного свидетельства врожденных способностей, а с проявления уверенности в себе, основанной на собственных убеждениях и ценностях.

Представляя собой продукты глубинных структур мозга, убеждения вызывают изменения в основных физиологических процессах организма и отвечают за многие из наших неосознанных реакций. Фактически одним из источников нашего знания о том, что мы действительно верим во что-то, являются определенные физиологические реакции: “сердце стучит”, “сердце замирает”, “кожу покалывает” и др. Ни одну из этих реакций мы не можем вызвать сознательно. Именно поэтому детектор лжи способен установить “правдивость” наших слов. Физиологические реакции человека, верящего в то, что он говорит, отличаются от реакций говорящего “просто так”, в рамках определенного поведения, или когда имеет место несоответствие или обман.

Благодаря тесной взаимосвязи с глубинными физиологическими реакциями, убеждения оказывают сильнейшее влияние в сфере здоровья и целительства. Они оказывают самоорганизующее или “самоисполняющееся” воздействие на многие уровни поведения, концентрируя внимание на одном и отфильтровывая другое. Так, человек, глубоко убежденный в том, что неизлечимо болен, организует свою жизнь и свои действия вокруг этого убеждения, отражающегося на многих мельчайших и часто не осознаваемых решениях. Напротив, когда он верит в то, что он излечится, то будет принимать совсем другие решения. Поскольку ожидания, порожденные убеждениями, воздействуют на глубинные нервные процессы, то они способны привести к впечатляющим результатам в сфере физиологии. Примером этого является случай с женщиной, усыновившей грудного ребенка. Она была настолько убеждена в том, что матери должны кормить своих детей молоком, что у нее действительно началась лактация, и полученного молока хватило на выкармливание малыша.

Власть убеждений подтвердил еще один поучительный эксперимент, в рамках которого группа детей со средним (по результатам тестирования) интеллектом была произвольно разбита на две равные подгруппы. Одну получил учитель, которому было сказано, что это одаренные ребята; другому сообщили, что это дети, отстающие в развитии. Спустя год обе группы прошли повторное тестирование интеллекта. Неудивительно, что большинство тех, кому выпало быть “одаренным”, набрали больше очков, чем те, кто учился с ярлыками “отстающих в развитии”. Так убеждения учителей отразились на способностях учеников.

Таким образом, наши убеждения способны формировать или даже предопределять уровень нашего интеллекта, здоровья, взаимоотношений, творческих способностей, даже меру нашего счастья и личного успеха. Однако в таком случае, как научиться управлять убеждениями, чтобы они перестали управлять нами? Многие из убеждений закладываются в детстве, под влиянием родителей, учителей, средств массовой информации и т.п. Можно забыть старые убеждения, ограничивающие наши возможности, и создать новые, которые бы позволили нашему потенциалу выйти за придуманные нами же самими границы.

6.2. Процесс и система определения целей и построения планов их достижения

Известно, что нормальное или естественное состояние головного мозга индивида определяется его наследственностью плюс природа мыслей, доминирующих в сознании, которые постоянно меняются как взгляды человека на мир и его привычки. В мозге каждого человека таятся гигантские силы, только большинство людей тратит их на отрывочные и бесцельные мысли. Целеустремленность и единство мысли – необходимое условие успеха, достижение которого требует разносторонних усилий. Большую роль при этом играет постановка цели и определение путей ее достижения.

6.2.1. Роль целей в достижении успеха

Цель - это осознанный, запланированный результат деятельности, субъективный образ, модель будущего продукта деятельности. Иными словами, цель — это то, чего мы стремимся достичь. Сознательно принятая субъектом цель в качестве одного из обязательных элементов, как правило, включается в мотивационные концепции известных психологов. Например, по мнению С. Л. Рубинштейна, целеполагание - это в высшей степени осознанное явление, одна из

принципиальных особенностей человека как разумного существа. Отражая активность сознания и определяя характер его действий, цель, считает он, интегрирует в единое целое структуру регулятивных процессов и обуславливает то, что совершается тот, а не иной поступок []. Осознанность цели подчеркивается и А. Н. Леонтьевым. Он утверждает, что мотивы подчиняются объективной логике задач и утрачивают роль первоисточника активности именно за счет сдвига на осознанные цели [].

В процессе формирования мотивации деятельности важно понимать связь цели и мотива. Очень важно придать поставленным извне заданиям личностный смысл и интерес. Вследствие «подключения» некоторых потребностей и мотивов личности цель приобретает автономную побуждающую силу и превращается в мотив-цель. Цели, в отличие от мотивов, осознаются человеком, а мотив, как правило, не осознается: обычно мы не осознаем то, что нас побуждает к деятельности. Мотив выступает как причина постановки целей. Чтобы поставить перед собой цель, необходимо иметь соответствующий мотив: самоутверждение, самореализация, материальный стимул, интерес к содержанию деятельности и т.п. Зная, какие мотивы определяют стремление студента получать высокие оценки, можно успешно руководить его учебной деятельностью.

Чем большее число мотивов детерминирует цель, тем сильнее она побуждает к деятельности. Цель, подкрепленная большим числом мотивов, будет сильнее влиять на деятельность человека. Актуализируя дополнительно мотивы самоутверждения и саморазвития можно увеличить мотивационное влияние цели. Осознание цели (сложности, наличия средств, учета собственных возможностей) увеличивает вероятность достижения, усиливает мотивацию и повышает активность человека.

Цель организует, побуждает его к деятельности. Постановка цели стимулирует человека прилагать соответствующие усилия для ее достижения. Чем конкретнее цель, тем сильнее она побуждает к выполнению деятельности. Конкретизация цели, разработка промежуточных целей (этапов) и средств их достижения — важный мотивационный фактор. Большое мотивационное влияние в таком случае будет иметь достижение промежуточной цели: ведь это успех, позитивный результат, который будет побуждать достигать следующие цели. Сильнее, как правило, нас побуждают к деятельности близкие цели.

Известно, что чем ближе к цели, тем выше мотивация и уровень активности субъекта. Таким образом, временная близость к цели сама по себе является побудительным фактором. Большинство людей сориентировано на быстрый успех, сам процесс деятельности приносит им мало удовольствия. А для длительной мотива-

ции только результативной установки недостаточно, необходимо также увлечение процессом деятельности. Если стремление к успеху недостаточно устойчивое и сильное, это предопределяет быстрый отказ от напряженной деятельности. Нетерпеливое стремление достичь немедленного результата является существенным недостатком многих людей.

Целенаправленная деятельность невозможна без осознания цели. Поведение человека, его деятельность, в конечном счете, направляется на осуществление цели жизни. Цель жизни осуществляется посредством реализации ближайших и отдаленных целей. Лишь последняя приносит смысл жизни. Она непременно должна требовать упорного труда, результаты которого будут накапливаться в течение жизни. Отдаленная цель устраняет ведущие к дистрессу сомнения при выборе и совершении поступков. Эта цель выражается в наиболее полном раскрытии человеком своих возможностей и вызывает в нем чувство уверенности и удовлетворенности жизнью, а у окружающих – уважение и любовь.

Прежде всего, мы должны, как следует, все обдумать относительно того, чего же мы хотим достичь, а затем уже приступить к осуществлению этого в реальной жизни. Люди, которым удалось добиться успеха, сначала мысленно репетировали все свои шаги на пути к успеху. Они, как правило, создают некий зримый опыт в своем воображении и благодаря этому представляют себе конечный результат. Люди по-разному выражают свои цели. Одни склонны к системе, высокоорганизованны, записывают все важные соображения и подразделяют цели на близкие, средние и долгосрочные. Они действуют столь же логично и последовательно и при принятии решений. Другие вообще сознательно не формулируют свои цели и могут показаться абсолютно нецелеустремленными, но они имеют в мыслях ясный образ или ощущение того, чего они хотят достичь. Их ведет в большей степени видение или мечта, что характерно для многих медалистов Олимпийских игр и выдающихся антрепренеров, а также касается тех, кто может без труда представить конечный результат еще до того, как он станет реальностью.

Эта разница основана на принципах нашего мышления, в особенности на том, какое полушарие головного мозга работает у нас более активно. Левая сторона отвечает за сознательное детализированное мышление, использующее в качестве языка логические процессы. Правая сторона оперирует образами и чувствами, кажется нелогичной и рассматривает вещи с “холистической” точки зрения. Следует стремиться к максимальному взаимодействию обеих сторон головного мозга для того, чтобы четко поставить цели и тем самым обеспечить наибольшие шансы на успех. Использование одновременно двух полушарий головного мозга в целом дает

уникальные и исключительные по богатству ресурсы, которые позволяют соединить мечты и здравый смысл, а в итоге добиться желаемого.

Известно, что успех есть развитие силы, с помощью которой человек достигает желаемого в жизни, не нарушая права других людей. Сила – это организованная энергия или усилия. Закон успеха учит организовать факты, знания и способности, превратив их в силу. Организованные усилия могут превратиться в силу, которую должен контролировать разум. Большинство же людей живут бесцельно, не имея представления о том, к чему они лучше всего пригодны, и не понимая, что такое цель, к которой надо стремиться. Существуют как экономические, так и психологические причины для выбора определенной цели, главной цели жизни. Психологи точно установили, что человек всегда действует в гармонии со своими доминирующими мыслями, а, следовательно, и со своими главными целями.

Любая определенная цель, которая закреплена в мозге и удерживается в нем вместе со стремлением ее достичь, в конечном счете, насыщает все подсознание, пока не начнет автоматически влиять на физические действия тела, направленные на достижение этой цели. Наша главная жизненная цель должна быть выбрана очень тщательно, затем ее следует написать и повесить в таком месте, где мы сможем ее видеть хотя бы раз в день. Это окажет такое психологическое воздействие на наше подсознание, что оно подчинит все наши действия и поведет нас шаг за шагом к достижению этой цели. Психологический принцип, с помощью которого мы навязываем свою определенную главную цель подсознанию, называется самовнушением. Это в определенной степени самогипноз, но это не должно нас пугать, потому что именно с помощью этого принципа Наполеон из бедного корсиканца превратился в диктатора всей Франции, а Т. Рузвельт стал одним из самых напористых лидеров, и многие другие люди достигли желаемого. Следует убедиться, что наша определенная цель конструктивна, что ее достижение никому не принесет несчастья, а затем можно действовать.

Итак, мы выбрали определенную цель своей жизни и решили ее добиться. С этого времени эта цель становится нашей господствующей мыслью, и мы постоянно обращаем внимание на факты, информацию и знания, которые способствуют достижению этой цели. Наш мозг начинает сознательно и подсознательно собирать материалы, с помощью которых мы сможем достичь цели. При этом решающую роль играет желание. Оно определяет главную цель нашей жизни. Психологи установили, что через самовнушение укоренившееся желание насыщает все тело и мозг своей природой и преобразует мозг в мощный магнит, который притягивает объект желания, если он находится в пределах разумного. Существуют определенные ступени, ведущие от желания к исполнению. Вначале горячее желание, затем преобра-

зование этого желания в определенную цель, затем действие, достаточное для достижения цели.

Для достижения успеха необходимо овладеть умением наметить цель, и составить план ее осуществления. При этом цель является, образно говоря, топливом в печке достижений. Человек без цели – все равно, что корабль без штурвала, постоянно подвергающийся риску налететь на камни. Человек же, имеющий цель, подобен кораблю со штурвалом, направляемому капитаном с помощью карты и компаса, знающим место назначения и ведущим корабль туда. Таким образом, в нашем распоряжении есть механизм как успеха, так и неудачи. Наш механизм неудачи – это естественная тенденция идти по пути наименьшего сопротивления, импульсивное желание немедленного вознаграждения, сопровождающееся отсутствием или незначительной озабоченностью отдаленными последствиями. Но у нас есть также механизм успеха, встроенный в наш мозг. Он может подавить механизм провала и включается с помощью цели.

Чем значительнее наша цель и чем интенсивнее желание, тем скорее мы воспользуемся мощью самодисциплины и силы воли, тем с большей вероятностью сможем заставить себя сделать то, что нужно для достижения цели. Когда у нас есть четко поставленная цель, все законы автоматически работают, гармонично сочетаясь с ней. Мы подключаемся к силам, действующим во Вселенной, и высвобождаем невероятные по силе резервы нашего внутреннего потенциала. Приведя свои силы в согласие с этими вечными законами, мы начинаем добиваться того, о чем мечтали, прикладывая гораздо меньше усилий, чем представлялось ранее.

Величайший враг нашего потенциала достижения успеха – наша зона комфорта, наше стремление сопротивляться всем переменам пусть даже и позитивным. Каждому свойственно бояться и избегать перемен. Однако любой рост, прогресс, развитие требуют перемен, они неизбежны. Первое преимущество постановки цели состоит в том, что она позволяет задавать направление изменениям нашей жизни, заботясь о том, чтобы перемены носили преимущественно позитивный характер. Более того, мы сами должны творить перемены, необходимые для достижения намеченной цели. Применяя ментальные законы к четко определенной цели, которой мы преданы всей душой, мы превращаемся в генератор ментальной и физической энергии, который действует непрерывно и безотказно. В результате нам удастся за несколько лет достичь того, что оказывается невозможным для многих людей в течение всей жизни.

Но печальный факт состоит в том, что очень немногие люди имеют реальную цель. Установлено, что менее трех процентов человечества записывает свою цель на бумаге, и менее одного процента перечитывают и переосмысливают эти

цели с должной регулярностью. Многим просто не приходит в голову это сделать или они не желают приложить требуемых усилий. Почему же люди не ставят цели? Б. Трейси выделяет следующие причины:

1. Они просто несерьезны и предпочитают слово делу. Они хотят добиться успехов, но не желают приложить требуемых усилий.

2. Они до сих пор не удосужились взять на себя ответственность за собственную жизнь, ждут, когда начнется настоящая жизнь.

3. Им характерно глубоко укоренившееся чувство вины и низкой самооценки, так как они выросли в негативном окружении, и поэтому считают, что ничего хорошего не заслуживают.

4. Люди не осознают важности цели.

5. Они не знают, как осуществить постановку цели.

6. Они боятся получить отказ и быть раскритикованным. Поэтому не следует говорить о своей цели никому. Делитесь ей лишь с теми, кто поддерживает ваше движение в нужном направлении.

7. Боязнь неудачи. Это величайшее препятствие на пути к успеху. Люди не понимают роли неудачи в достижении успеха. Правило таково: невозможно добиться успеха, не потерпев поражения. Неудача – предпосылка успеха. Существует прямая зависимость между числом предпринимаемых попыток и вероятностью успешного результата [18, с. 144-147].

6.2.2. Стратегия определения и достижения целей

Определение целей может быть мощной силой, меняющей жизнь человека, если заниматься этим должным образом. Существует пять базовых принципов определения цели, имеющих существенное значение для достижения успеха.

Первый – это принцип конгруэнтности. Чтобы продемонстрировать все лучшее, на что мы способны, необходимо подогнать задачи и ценности таким образом, чтобы они точно соответствовали друг другу, как рука и перчатка. Высокие результаты и большое самоуважение возможны только тогда, когда наши цели, нравственно-этические принципы и жизненные ценности находятся в полной гармонии друг с другом.

Второй принцип состоит в выборе области, в которой мы совершенны. Только отыскав свою область совершенства и, посвятив всего себя развитию собственных талантов в этой области, можно реализовать весь свой потенциал. Это будет то, что нам больше всего нравится и лучше всего удастся.

Третий принцип выражает концепция “алмазных россыпей”. Наши собственные алмазные россыпи могут лежать у нас под ногами, но они обычно замаскированы под тяжелую работу. Надо найти время распознать их и поработать с ними. В связи с этим представляют интерес слова Т. Рузвельта: “Делайте то, что нужно, из того, что имеете, прямо там, где находитесь”.

Четвертый – это принцип баланса, который означает, что для того, чтобы мы показали лучшее, на что мы способны, у нас должно быть несколько целей в шести существенных сферах нашей жизни. Необходима постановка личных целей и целей семейных, физических и связанных со здоровьем, ментальных и интеллектуальных, а также целей, связанных с обучением и самосовершенствованием, с работой и карьерой. Необходима также постановка финансовых и материальных целей, а также духовных целей, направленных на развитие духовного мира и просветления. Для того чтобы достичь необходимого баланса, должно быть по две-три цели в каждой области – в сумме от 12 до 18. Равновесие подобного рода позволит постоянно работать над тем, что важно, и сделать жизнь непрерывным потоком развития и достижений.

Пятый – это определение главной жизненной цели, выступающий стартовой площадкой на пути достижения значительного успеха. Эта цель становится принципом, организующим остальную деятельность и нашу жизнь [18, с. 149-150].

Для эффективной постановки целей существует несколько важных правил. Прежде всего, они должны находиться в гармонии, а не в противоречии. Цели должны бросать нам вызов и заставлять нас волноваться. Во время постановки цели вероятность ее достижения должна составлять около 50 %. Такой уровень мотивации должен быть идеальным. Цели должны быть как материальные, так и нематериальные, качественные и количественные. Они должны быть четкими, так чтобы их можно было измерить и оценить. Они могут быть практическими, связанными с нашей социальной жизнью или профессиональной деятельностью, а могут быть нравственными или психологическими, направленными на выработку в характере определенных черт, качеств или установок. Люди ставят перед собой цели во всех сферах жизни.

Цели должны быть как близкими, так и далекими, долгосрочными. Идеальный срок для близкой цели в бизнесе, карьере и семье – около 90 дней, а для долгосрочных целей в тех же областях – от двух до трех лет. Похоже, что эти жизненные горизонты являются наилучшими для непрерывной мотивации. Самая лучшая главная цель – цель количественная, бросающая вызов и рассчитанная на 2-3 года. Далее ее следует разбить на сегменты. Решение стать человеком, ставящим и достигающим цели и ориентированным на будущее, дает замечательное ощущение

контроля ситуации, когда мы чувствуем себя хозяином своей судьбы. Ставить цели может всякий, и многие это делают, но этого недостаточно. Именно способ построения целей и построения планов для их достижения определяют результаты.

Для эффективного целеобразования необходимо осознать следующее: значение цели, способы и этапы достижения цели, возможные трудности в процессе достижения цели и пути их предотвращения, необходимость самоконтроля. Целеобразование — это, во-первых, принятие и удержание целей, поставленных другим человеком перед субъектом, и, во-вторых, самостоятельная постановка целей. Личность, которая сама ставит перед собой цели стоит на более высокой ступени развития, чем та, которая принимает цели, навязанные ей другими людьми. Известно, что цель, поставленная человеком самостоятельно, усиливает мотивацию, создает позитивное настроение и удерживается дольше. Цель, заданная извне, не всегда повышает его активность, имеет меньшую побудительную силу. Человек не всегда автоматически принимает такую цель и стремится ее достичь..

Осознание цели, её сложности, наличие средств достижения, учет собственных возможностей увеличивает вероятность её достижения, усиливает активность человека. При продвижении к цели важно отмечать даже незначительные промежуточные результаты, прогресс, позитивные изменения в работе. Для усиления мотивации к деятельности, увеличения активности необходимо четко осознавать, что вы умеете делать и что необходимо сделать для достижения желаемого. Возможность количественно оценить результаты работы облегчает их сравнение и вызывает стремление улучшить предыдущее достижение.

Существует прямая связь между ясным видением уже достигнутой цели и скоростью, с которой она материализуется во внешнем мире. Ниже представлен путь достижения успеха, состоящий из 12 шагов [18, с. 157-171]. Процесс прохождения этого пути – это не просто механическое средство достижения цели более организованным путем. Он активизирует наш позитивно настроенный ум и высвобождает творческую энергию, а также заставляет все ментальные законы объединиться в одну силу, способствующую достижению наших доминантных целей и успеха в жизни. Предложенная система включает в себя действия, представленные на рисунке 6.3.



Рис. 6.3. Путь к успеху

Рассмотрим эти действия подробнее:

1. Вызовите сильное желание. Это мотивационная сила, позволяющая преодолеть страх и инерцию, тормозящих побуждения многих людей. Закон концентрации утверждает, что все, о чем мы размышляем, увеличивается в размерах.

2. Выработайте убеждение. Для того чтобы активизировать подсознание и собственные скрытые способности, мы должны быть абсолютно уверены в возможности достижения наших целей. Поскольку вера – это катализатор, активизирующий мыслительную мощь, то очень важно ставить реалистичные цели, особенно вначале, чтобы стать источником нашей мотивации.

3. Запишите это. Цели, не изложенные в письменном виде, – это просто желания или фантазии, не заряженные энергией. Записывая цель, мы превращаем ее во что-то конкретное и осязаемое. Один из наиболее мощных методов имплантации цели в наше подсознание – это изложение ее в письменной форме ясно, отчетливо, подробно так, как мы бы хотели осуществить ее в реальности.

4. Составьте список всех преимуществ, вытекающих из достижения наших целей. Точно также как цели служат топливом для печи наших достижений, причины служат силами, усиливающими наши желания идвигающими нас вперед. Чем больше причин, тем выше мотивация.

5. Определите свою позицию, свое исходное положение. Это будет точкой отсчета, от которой мы начинаем измерять достигаемый прогресс.

6. Установите предельный срок для всех осязаемых и измеряемых целей. Но не устанавливайте предела для неосязаемых целей: терпения, самодисциплины, доброты и т.п. При этом мы программируем достижение цели в своем сознании и активизируем нашу подсознательную деятельность.

7. Составьте список всех препятствий, стоящих на пути достижения цели. Рассортируйте их в порядке важности. Установите, какое наибольшее препятствие стоит между вами и вашей целью. Именно на его устранении и надо сосредоточиться, прежде чем разбираться с более мелкими проблемами.

8. Определите, какая дополнительная информация потребуется для достижения цели. Составьте список информации, талантов, навыков, способностей и опыта, которые необходимы и выработайте план их освоения как можно быстрее.

9. Составьте список людей, чья помощь и сотрудничество необходимы. Распределите их имена в порядке приоритетности. При этом надо помнить о законе компенсации, который утверждает, что другие люди будут помогать вам, если почувствуют, что получают какую-либо компенсацию за свои усилия. Ничего не получая взамен, никто не работает.

10. Составьте план. Запишите во всех подробностях: чего хотите, когда и откуда начнете движение. План – это список действий, составленный в порядке приоритетности и хронологии. Он является основой, ядром персонального планирования и личной эффективности.

11. Пользуйтесь визуализацией. Создайте ясную, мысленную картину своей цели так, как будто она уже достигнута в реальности. Проигрывайте эту картину снова и снова на экране своего ума. В конце концов, мы можем получить то, что видим.

12. Заранее примите решение о том, что никогда не отступите от намеченной цели. Подкрепите свои планы настойчивостью и решительностью. Никогда не помышляйте о возможной неудаче и сдаче позиций. Примите решение держаться, чтобы не случилось. Тогда можно достичь состояния, когда нас уже ничто не сможет остановить. При этом мы начинаем пользоваться методикой непрерывного действия для сохранения момента движения к своей цели. Она гласит, что требуется затратить немало энергии, чтобы вывести тело из состояния покоя и заставить перемещаться. Но на удержание тела в состоянии движения с той же скоростью требуется гораздо меньше энергии.

Это – один из самых важных принципов, которому подчиняется успех. Для сохранения момента движения и позитивной мотивации необходимо постоянно предпринимать действия, согласующиеся с поставленной целью. Помните, что для успеха нужен темп. Чем больше у нас занятий и выше их темп, тем больше в нас энергии и энтузиазма и тем большего нам удастся достичь. Процесс и система, описанные здесь, – это нечто большее, чем просто механическое средство достижения цели более организованным путем. Эти шаги не просто активизируют наш позитивно настроенный ум и высвобождают творческую энергию, они заставляют все ментальные законы объединяться в одну силу, ведущую к достижению наших доминантных целей и, в конечном счете, успеха в жизни.

Искусство побеждать состоит в том, чтобы идти шаг за шагом, преодолеть сначала одну ступеньку, потом другую, потом еще и еще... Этот принцип является единственным разумным способом достижения любой заслуживающей наших усилий цели. При этом очень важно не только начать движение по направлению к своей цели, но и идти в правильном направлении. Одна из самых больших ошибок состоит в том, что перед подъемом мы в первую очередь бросаем взгляд на всю лестницу, от начала до конца, а потом решаем, в состоянии ли мы подняться по ней. Психологически это не самый лучший подход к преодолению трудностей: лучше готовить себя к тому, чтобы подниматься постепенно, ступенька за ступенькой. Если поднимать взгляд слишком высоко, очень легко оступиться на первых же

ступенях и свалиться в пропасть. Мы обязательно должны знать, куда хотим прийти, но при этом идти надо шаг за шагом, не планируя слишком далеко. Секрет заключается в том, чтобы понимать, кто мы, что мы можем сделать и какими способами, и сосредоточить на этом все свое внимание и все свои силы.

Как можно узнать, что мы задумали реальное желание? Если вы смогли вообразить его, то оно уже практически важно, так считает С. Найт [11]. Чаще и глубже задумываясь о воображаемой цели, вы программируете себя на скорейшее ее достижение. Представьте себе еще раз одну из целей, которую вы действительно хотите осуществить и задайте себе следующие вопросы:

- Каков её визуальный образ? Что именно вы видите? Какова окружающая обстановка? Появляется ли кто-то на этой мысленной картинке? Приглядитесь внимательнее, рассмотрите детали.

- Каков её звуковой образ? Что вы слышите? Что вы говорите себе? Что говорят окружающие? Какие звуки вы различаете?

- Каков её сенсорный образ? Что вы ощущаете и какого рода эти ощущения? Какие эмоции вы испытываете?

Ваше подсознание не видит разницы между воображаемым и реальным. Чем более живо вы вообразите процесс достижения желаемой цели, тем сильнее ваше подсознание поверит в то, что она уже достигнута и будет программировать вас действовать в том же направлении. И конечно, чем чаще вы будете представлять, как желаемое становится реальным, тем больше вероятность, что вы добьетесь его. Когда вы, подключив весь сенсорный аппарат, полностью определили вашу цель, она начинает приобретать собственную движущую силу. Умение реально и полноценно представлять свою собственную цель является характерной особенностью НЛП.

6.2.3. НЛП о стратегии и тактике успешного поведения

НЛП учит, что для достижения желаемого надо сделать четыре совершенно необходимых шага. Они просты, но важность каждого из них трудно переоценить. Они составляют основу любого человеческого успеха и являются базой НЛП. Если есть намерение добиться реализации своих желаний, этих шагов будет достаточно – даже без какой-либо дополнительной активности, чтобы существенно изменить свою жизнь к лучшему. А если подкрепить их особыми принципами и техническими приемами, то можно получить в свое распоряжение всю технологию достижения того, что пожелаешь (рис. 6.2).

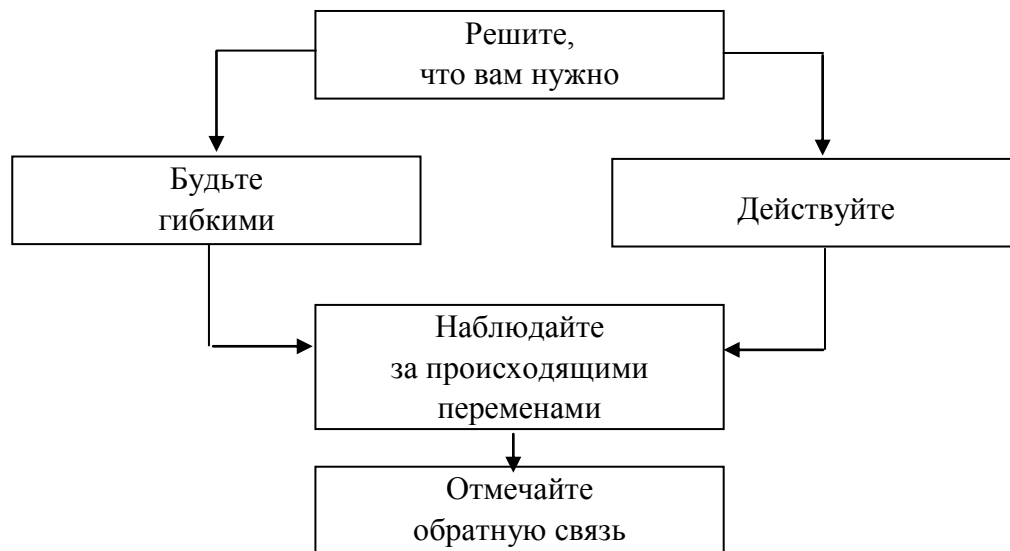


Рис. 6.2. Четырехзвенная циклическая модель успешной деятельности

Рассмотрим подробнее этот цикл:

1. *Знать, чего вы хотите.* НЛП опирается на знание желаемого результата. Все достигшие успеха знают, чего хотят. Именно это составляет отличительную черту результативных людей. Ясная постановка задачи дает максимальные шансы на успех в исполнении задуманного.

2. *Действовать.* Делайте то, что, по вашему мнению, приведет к исполнению желаемого. Это звучит банально и очевидно, но одной из определяющих характеристик результативных и удачливых людей является именно то, что они действуют, в то время как другие лишь говорят и мечтают. Ваши действия не всегда срабатывают, так что элемент личного риска остается всегда. Но вы никогда не узнаете, что получится, пока не начнете действовать.

3. *Учиться замечать результаты своих действий.* Это касается того, что называется остротой восприятия. Вам необходимо развить в себе способность внимательно наблюдать и точно фиксировать все, что является результатом действий, и понимать приближают ли они к достижению желаемого конечного результата. Также вам следует распознавать тревожные сигналы, указывающие на то, что вы отклонились от намеченного курса. Значительная часть НЛП связана с тренировкой понимания того, как мы чувствуем события, интерпретируем их и используем полученную информацию для дальнейших действий.

4. *Быть готовым менять свое поведение, пока не удастся достичь желаемого результата.* Опираясь на данные, предоставленные чувственным восприятием и оценкой происходящего, вы должны быть всегда готовы сделать еще что-то.

Если вы не добились успеха с первой попытки, попробуйте действовать иначе. Это потребует творческого мышления и НЛП предлагает множество способов генерировать свежие идеи и находить новые подходы, чтобы изменить собственное поведение [1, с. 22].

Эти четыре шага настолько просты, что существует опасность, что вы их проигнорируете в поисках чего-то более сложного и специфичного. Еще одна распространенная ошибка – перескакивать через одну из ступеней, чего не следует делать из-за важности каждой из них. Зачастую освоение этих простых шагов оказывается достаточно сложной задачей, особенно на первых порах, но в итоге они помогут добиться действительно существенных результатов

Цели могут быть подвергнуты логическому испытанию на основе критериев, описанных ранее. Но им можно придать дополнительные силы при помощи внутреннего представления, расцвеченного с помощью пяти органов чувств. Этот процесс чувственного представления будущего получил в НЛП название “шага в будущее”. Но более широко он известен под названием “внутреннего повторения”. Практика внутреннего повторения существовала и до НЛП. Так, например, известно, что тем спортсменам, которые использовали внутреннее образное представление при подготовке к выступлению, удавалось достичь выдающихся результатов. Иногда эту технику также называют внутренней ролевой игрой.

Уникальность техники внутреннего повторения состоит в том, что необходимо полностью забыть обо всех своих промахах и неудачах. Только в этом случае наш мозг сможет себе реально представить “образ успеха”, что особенно важно для людей, не слишком в себе уверенных. Образность правого полушария уравновешивает аналитическое левое полушарие, и все это вместе способствует лучшей работе мозга. Этот феномен совместной согласованной работы обоих полушарий головного мозга необычайно важен для успешной работы во всех сферах человеческой деятельности.

Следующие положения особенно важны для процесса достижения целей:

1. Постановка целей – не просто полезное действие, а совершенно необходимый момент любой деятельности. Без цели человеческая кибернетическая система не может работать.

2. Существуют более мощные способы фиксировать для себя цели, чем просто записывать их на бумаге.

3. Желаемый результат может быть создан у нас в мозге со всей подробностью до мельчайших деталей. Мы можем ощутить и пережить его еще задолго до того, как он возникнет в действительности. Такого рода навыки получили название проигрывание сценариев.

4. Мы можем приобретать некий внутренний опыт пребывания в различных состояниях. Поэтому есть глубокий смысл в использовании модели “изменения состояния”.

5. Техника визуализации применяется для того, чтобы сделать цель более привлекательной, подвигающей к действию.

6. Интериоризация (создание внутреннего образа) цели позволяет подключиться к работе нашему подсознанию, она как бы включает систему автопилота.

7. Все это хорошо согласуется с широко известными представлениями о роли бессознательного в процессе целеполагания, когда мозг работает сам по себе, безо всяких сознательных усилий с нашей стороны, но, тем не менее, в соответствии с некоторым внутренним образом желаемого результата.

8. Эти образы могут иметь различную степень отчетливости. Если цель в достаточной мере притягательна, побуждает к действию, то она обычно бывает представлена в виде яркого и реалистического образа. Если же она менее привлекательна, то ее образ размыт. Этим процессом можно управлять. Здесь нами правят не привычки, а мы сами сознательно контролируем этот процесс.

9. Нет необходимости визуализировать то, как именно мы будем осуществлять свою цель. На деле это лишь ограничит нашу гибкость, подвижность и способность следовать интуиции и подсознательным ассоциациям.

10. Четко визуализированную цель гораздо проще описать другим людям [1, с. 43-44].

Упражнение

Выберите одну или две цели из вашего приоритетного листа и попробуйте представить их себе конкретно со всей чувственной достоверностью и отчетливостью как уже свершившийся результат. Полезно попытаться проработать каждую модальность отдельно: сначала поработайте с картинкой, потом добавьте к ней звук, а потом поэкспериментируйте с осязанием. Затем попытайтесь объединить все это в одном реалистичном образе, который придаст процессу достижения цели необходимый импульс и силу.

Возможно, что некоторые цели вам будет проще представить себе, чем другие. Их образы будут ясными и четкими, изображение всегда в фокусе, тогда как с другими будут возникать серьезные затруднения. Используйте характеристики образа цели, в которой вы совершенно уверены, в качестве модели для всех других образов. Попробуйте просто перенести субмодальности с хорошо поставленных целей на те, которые еще не удастся сделать достаточно ясными и четкими. Потре-

нируйтесь в определении и изменении этих характеристик. Это поможет вам взять под контроль собственное состояние и процесс достижения поставленных целей.

6.3. Управление своим поведением

Отношение к миру, зависит от нашей интерпретации ситуации. НЛП расценивает все наши интерпретации собственного поведения как “оправдания”. Каждый наш поступок имеет под собой некое оправдание. Что бы мы ни делали, мы нуждаемся в каком-то объяснении или обосновании своих действий, нравятся нам эти действия или нет. Точно также существуют свои оправдания настроений, убеждений, подходов или самооценки. В связи с этим большую роль в управлении поведением играют изменение убеждений, а также самоконтроль человека и воспитание чувства ответственности за свои дела и поступки.

6.3.1. Изменение ограничивающих убеждений на вдохновляющие

Влияние убеждений на нашу жизнь огромно. При этом они почти не поддаются воздействию обычной логики или рационального мышления. Прописная истина – если ты действительно веришь в то, что способен достичь цели, ты достигнешь ее, если думаешь наоборот, никакие усилия не убедят тебя в обратном. К великому сожалению, больные люди нередко общаются с врачами и друзьями в рамках того же убеждения, что существенно ограничивает ресурсы пациента. Наши убеждения относительно нас самих и того, на что мы способны, очень влияют на нашу продуктивность. У каждого из нас есть убеждения, служащие дополнительными ресурсами, и убеждения, ограничивающие наши возможности. Нейролингвистическое программирование предлагает техники, позволяющие изменять и преобразовывать их. Специалисты НЛП выделяют три наиболее распространенных вида ограничивающих убеждений, которые сводят к безнадежности, беспомощности и никчемности относительно поставленной цели. Эти три типа убеждений способны оказывать огромное влияние на психическое и физическое здоровье человека:

1. *Безнадежность* – убежденность в том, что желанная цель недостижима, вне зависимости от ваших возможностей.

2. *Беспомощность* – убежденность в том, что цель достижима, но вы не способны ее достичь.

3. *Никчемность* – убежденность в том, что вы не заслуживаете желаемой цели из-за собственных качеств или поведения [7, с. 117].

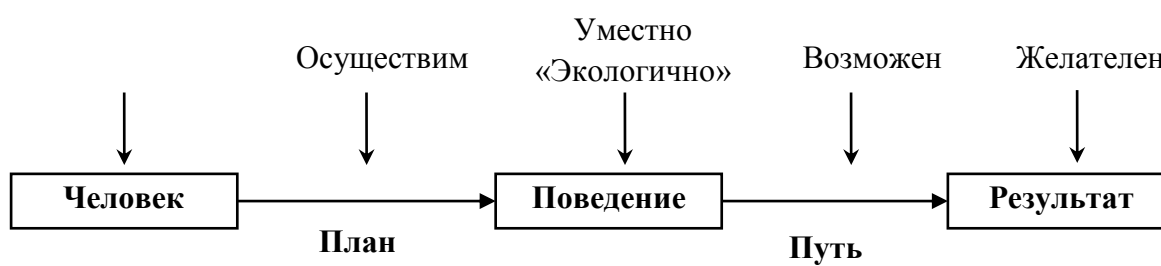
Ограничивающие убеждения выполняют функции “мыслей-вирусов”, обладающих той же разрушительной способностью, что и компьютерные или биологические вирусы. Эта мысль может превратиться в “самоисполняющееся пророчество”, и свести на нет любые попытки исцеления или самосовершенствования. Мысли-вирусы содержат невысказанные предположения и допущения, затрудняющие их идентификацию и борьбу с ними. Они нередко создают неразрешимую “тупиковую” ситуацию при попытках что-либо изменить. Успешное преодоление тупиков требует идентификации лежащих в их основе ограничивающих убеждений.

Мы можем преобразовать последние и приобрести иммунитет против мыслей-вирусов за счет расширения и обогащения наших моделей мира, а также четкого осознания нашей идентичности и миссии. Если мы осознаем эти глубинные намерения и отредактируем свои ментальные карты, включая в них другие, более эффективные пути осуществления намерений, то убеждения можно будет изменить ценой минимальных усилий и мучений. Ограничивающие убеждения могут быть преобразованы или отредактированы за счет определения их позитивных намерений и предположений, а также создания альтернатив и новых ответов на вопросы со словом “как”. Многие из них появляются в результате того, что такой вопрос не нашел подходящего ответа. То есть, если человек не знает, как изменить собственное поведение, легко создать убеждение, что его невозможно изменить.

К обновлению и изменению ограничивающих убеждений могут привести следующие процедуры:

- определение и осознание скрытых позитивных намерений;
- определение любого невысказанного или неосознанного допущения или предположения, лежащего в основе убеждения;
- расширение восприятий, связанных с убеждением причинно-следственных связей или “комплексных эквивалентов”;
- предоставление информации о том, “как это сделать”, и создание альтернативных вариантов осуществления позитивного намерения или цели ограничивающего убеждения;
- прояснение или обновление важных взаимоотношений, которые формируют наше чувство собственной миссии и значимости, и получение позитивной поддержки на уровне идентификации [7, с. 120].

Убеждения, как наделяющие нас силой, так и ограничивающие, тесно связаны с нашими ожиданиями. Ожидание означает “предвкушение” какого-либо со-



бытия или результата, или высокую степень уверенности их свершения. Ожидания оказывают разнообразное влияние на наше поведение, в зависимости от того, на что они направлены. Зигмунд Фрейд по этому поводу писал: “Существуют определенные идеи, наделенные свойством ожидания. Эти идеи бывают двух видов: представление о том, что я совершаю некие действия (так называемые намерения), и представления о том, что нечто происходит со мной – собственно ожидания. Сопровождающий их эффект зависит от двух факторов: во-первых, от степени значимости результата для меня и, во-вторых, от степени неуверенности, присущей ожиданию результата” (рис. 6.4):

Рис. 6.4. Ожидания, связанные с изменением

Человеческие убеждения и ожидания, связанные с результатами и личными возможностями, играют немаловажную роль в формировании способности достичь желаемого состояния. Выделяемые З. Фрейдом “намерения” и “ожидания” относятся к тому, что в современной когнитивной психологии получило название ожиданий “самоэффективности” и ожиданий результата. Последние появляются вследствие предположения о том, что то или иное поведение приведет к определенным результатам. Ожидания “самоэффективности” связаны с уверенностью в том, что конкретный человек способен осуществить действия, требующиеся для достижения желаемого результата. Эти виды убеждений и ожиданий часто определяют количество усилий, которые будут затрачены в той или иной ситуации, а также время их действия. Прочные позитивные убеждения заставляют нас затратить максимум усилий и реализовать дремавшие до сих пор способности. Примером этому может служить так называемый «эффект плацебо». Для его достижения пациенту дают «лекарство», в составе которого нет ни единого активного лечебного ингредиента. Если человек ожидает связанных с ним улучшений, вскоре симптомы его заболевания действительно ослабевают. Некоторые исследования «плацебо» привели к потрясающим результатам. В подобных случаях ожидания человека приводят к реализации не раскрытых до сих пор поведенческих ресурсов.

Применительно к обучению и изменению ожидания результат соотносятся с тем, до какой степени человек ожидает, что приобретенные навыки или формы поведения дадут желаемые результаты. Ожидания “самоэффективности” связаны со степенью уверенности человека в собственных силах или уровне способности обучаться либо осуществлять поведение, необходимое для достижения результата. Достижение желаемого результата через успешные действия в сложной ситуации может укрепить уверенность человека в себе. Дело в том, что в обычной обстановке человек не раскрывает свой потенциал полностью, даже если обладает необхо-

димыми для этого навыками. И только в условиях, требующих максимальной самоотдачи, можно обнаружить, на что мы способны. Недаром говорят, что второе дыхание приходит тогда, когда исчерпано первое.

Ожидания предполагаемых результатов поведения, являются первичным источником мотивации. С этой точки зрения ощущения и поступки людей зависят от ценностей и мотивов, которые приписываются ожидаемым последствиям. Прочные ожидания позитивного результата, к примеру, способны дать толчок к приложению человеком максимальных усилий в надежде на достижение желаемого состояния. Ожидаемые последствия, которые воспринимаются как “негативные”, напротив, приведут к отстранению либо апатии.

Устойчивое предвосхищение успеха или поражения дает основания для так называемых “самоисполняющихся пророчеств”. Таким образом, ожидания оказывают сильнейшее влияние на нашу мотивацию, а также выводы, которые мы делаем на основе полученного опыта. Сила ожидания является функцией прочности репрезентации предвкушаемого последствия. С точки зрения НЛП, чем больше человек способен видеть, слышать и ощущать будущие последствия в своем воображении, тем сильнее окажется ожидание. Следовательно, они могут быть усилены за счет расширения спектра внутренних образов, звуков, слов и ощущений, ассоциированных с вероятным будущим действием или следствием. Подобным образом ожидания могут быть ослаблены за счет уменьшения качества или насыщенности внутренних репрезентаций, ассоциирующихся с потенциальными будущими последствиями.

Таким образом, ожидания могут быть либо “позитивными”, либо “негативными”. Это значит, что они могут либо поддерживать желаемые результаты, либо противостоять им. Противоположные ожидания могут вызвать замешательство или внутренний конфликт. В НЛП существует ряд средств и стратегий, которые могут помочь развивать позитивные ожидания и работать с негативными. Базовый подход НЛП к созданию или изменению ожиданий предполагает одно из двух: либо работу непосредственно с внутренними сенсорными репрезентациями, связанными с конкретными ожиданиями; либо – со скрытыми убеждениями, которые являются источником этого ожидания.

Людам свойственно думать, что процесс изменения убеждений – дело сложное и трудоемкое, сопровождающееся конфликтами и борьбой. Тем не менее, каждый из нас на протяжении всей жизни самым естественным образом создает и отменяет за ненадобностью сотни, если не тысячи убеждений. Вероятно, трудность заключается в том, что при попытке сознательно изменить свои убеждения, мы их подавляем, не одобряем, критикуем, нарушая при этом естественный цикл измене-

ния убеждений. Если принять во внимание этот цикл и подстроить под него процесс изменения убеждений, то оно может пройти на удивление легко и просто.

Для этого вспоминайте как можно ярче и отчетливее те случаи, когда вы успешно действовали, осуществляя и подтверждая свое убеждение, затем проанализируйте свои ощущения. Выполняя в уме действия, которые вы делаете хорошо, вы испытываете удовольствие и укрепляете уверенность в себе, а в итоге ваше вдохновляющее убеждение становится эффективнее и сильнее, что позволит вам достичь большего. Для создания дополнительного эффекта вы можете применить и методику работы с параметрами допустимых вариантов внутреннего образа, создавая более живую многомерную картину, являющуюся отражением вашего сильнейшего убеждения и наиболее мотивированного действия.

Естественный цикл изменения убеждений можно сравнить со сменой времен года. Новое убеждение подобно семечку, посаженному весной. К лету выросшее из него растение набирает силу, крепнет и укореняется. В процессе своего развития ему иногда приходится бороться за существование с другими растениями или сорняками, которые росли в саду и до него. Для этого новому растению может потребоваться помощь садовника, который защитит его от сорняков или удобрит почву. Подобно растениям осенью, рано или поздно убеждение выполняет свою функцию и начинает стареть и увядать. Однако “плоды” убеждения (его позитивные намерения или цели) “пожинаются”, отделенные от всего ненужного. В итоге зимой, отжившие своё, убеждения исчезают, чтобы дать возможность начаться новому циклу.

Готовясь к различным этапам своей жизни или карьеры, мы снова и снова повторяем этот цикл, который включает в себя:

- 1) желание поверить в то, что мы способны успешно и искусно управлять новой ситуацией;
- 2) вступив в новый этап и получив необходимые для его преодоления уроки, мы готовы поверить в то, что способны достичь успеха;
- 3) подтверждение способностей укрепляет наше убеждение в том, что мы удачливы, находчивы и делаем именно то, что нам нужно.

Стоит только задуматься над теми изменениями, которые мы прошли на разных этапах своей жизни, и мы найдем множество примеров этого цикла. Стадии естественного изменения убеждений являются иллюстрацией того, как наше внутреннее состояние оказывает существенное влияние на этот процесс. Внутреннее состояние человека связано с психологическим и эмоциональным опытом, имеющимся у человека в данный момент. Оно в значительной мере определяет выбор его поведения и оказывает огромное влияние на актуальное видение мира.

Базовой посылкой НЛП является то, что человеческий мозг по своим функциям подобен компьютеру – он выполняет “программы” или реализует мысленные стратегии, состоящие из упорядоченных инструкций или внутренних репрезентаций. Одни программы или стратегии справляются с поставленными задачами лучше других. От того, какую стратегию выберет человек, в наибольшей степени зависит посредственно или блестяще будет выполнена та или иная задача. Степень эффективности и легкости выполнения определенной программы существенно зависит от психологического состояния человека. НЛП может разными способами изменять наше поведение. Одной из таких техник является весьма популярный способ под названием “Генератор нового поведения”, с помощью которого можно подвергнуть преобразованию любой, не удовлетворяющий нас компонент поведения или вообще создать себе новый стиль поведения. Этот способ основан на трех основных системах сенсорного восприятия: зрение, слух и осязание.

Для подсознания не существует особой разницы между реальным поведением и тем, которое было всего лишь достаточно ярко и живо представлено в воображении. Так, например, если ваши мысли во время лекции унеслись куда-то далеко, это значит, что в тот момент для вас реальностью была не лекция, а ваши фантазии и созданные вами образы. Значение данного принципа трудно переоценить. Именно на его основе строятся различные техники визуализации, с помощью которых мы можем оперировать с воображаемым будущим как с реальностью. Этим мы обязаны деятельности правого полушария. Технику “Генератор нового поведения” мы можем применить в случае необходимости создания мотивации для совершения какого-нибудь действия. Помимо профессиональной деятельности, данный метод можно использовать по отношению к любому обычному типу поведения, который бы очень хотелось как-то изменить. Для этого необходимо:

1. Прежде всего, определите, что именно в своем поведении вы хотели бы изменить или какой новый стиль поведения хотели бы приобрести.
2. Опишите его для себя, представьте себе, как вы должны при этом выглядеть, что можете услышать или ощутить.
3. Вообразите человека, осуществляющего этот новый стиль поведения в некоторых конкретных ситуациях. Постарайтесь отмечать все, что вы должны при этом увидеть, услышать или почувствовать, а также помните об ответной реакции людей, включенных в ваше “кино”. Если вам не удастся представить себя в таких ситуациях, постарайтесь вообразить кого-то из знакомых.
4. Если при этом что-то не будет вас удовлетворять в полученном образе, вернитесь к этим моментам еще раз и постарайтесь исправить их в своем сознании. Добейтесь такого состояния, которое бы полностью вас удовлетворяло.

5. Когда получившаяся “картинка” полностью вам понравится, “войдите” в нее, представьте самого себя, поступающего именно таким образом. И вновь отмечайте все, что вы можете в этой ситуации увидеть, услышать или почувствовать, а также ответные реакции включенных в “картинку” людей.

6. Вы вновь можете что-то изменить в ситуации, вернувшись на стадию 3. Отмечайте при этом любые изменения в своем состоянии, соответствующие изменениям в “картинке”.

7. Когда вы будете полностью удовлетворены сконструированным вами представлением, подумайте о том, что могло бы быть сигналом – внешним или внутренним, зрительным, осязательным или слуховым, который подсказал бы вам, что пора этот новый тип поведения опробовать на практике.

8. А теперь проделайте это на самом деле. Представьте себе, что условный сигнал получен, время перемен наступило. Обратите внимание на то чувство удовольствия, которое вас при этом посетит [1, с. 106].

Эту модель можно применять в самых различных ситуациях, и чем чаще вы ею пользуетесь, тем лучше она работает. Чем больше будет у вас подобной мысленной практики, тем более уверенно вы себя будете чувствовать, тем успешнее будет ваша деятельность. Оказывается, многие из людей, добившиеся в жизни значительных успехов, использовали нечто подобное этой схеме, причем она была одним из ключевых моментов их личностного совершенства.

6.3.2. Формирование самоконтроля и воспитание ответственности

Самовоспитание и самосовершенствование личности, обучение и профессиональная деятельность, поведение в обществе предполагают непременно включенность в них самоконтроля, который относится к числу обязательных признаков сознания и самосознания человека. Он выступает как условие адекватного психического отражения человеком своего внутреннего мира и окружающей его объективной реальности. Самоконтроль является одним из неотъемлемых компонентов процессов самоуправления (саморегулирования) жизнедеятельности человека.

Человек может выступать в роли объекта и субъекта контроля. Как существо общественное человек является объектом контроля со стороны окружающих его людей. Под контролем общества находятся процессы обучения и воспитания человека, его занятость в профессиональной деятельности, поведение в быту. С другой стороны, как субъект контроля человек сам является носителем контрольных механизмов. При этом направленность контроля может быть различной: вовне

и на себя. В первом случае объектом контроля для человека выступают поведение и деятельность других людей. Но объектом контроля для человека становятся также его собственные поступки и действия, присущие ему психические явления. В последнем случае мы имеем дело с самоконтролем.

Самое общее определение самоконтроля может быть дано с позиции функционального подхода к нему, в соответствии с которым что бы ни являлось объектом самоконтроля, его функция носит проверочный характер и заключается в установлении степени совпадения того, что должно быть, с тем, что еще только может быть или фактически уже имеет место. Содержание компонентов, входящих в состав самоконтроля, естественно, будет меняться в зависимости от того, в каком контексте оно проявляется. Функция самоконтроля заключается в установлении сходства степени совпадения сличаемых компонентов [15].

К числу общих, не зависящих от специфики деятельности, принципов классификации видов самоконтроля можно отнести временной, пространственный, структурный, а также принцип самопроизвольности. В соответствии с временным принципом следует различать предварительный, текущий (промежуточный) и результирующий (итоговый) виды самоконтроля. В соответствии с пространственным принципом различают зрительный, слуховой, тактильный и другие виды самоконтроля. В процессе жизнедеятельности человека доминирует самоконтроль, осуществляемый через внешние каналы связи. Он преобладает в разнообразных видах деятельности в поведенческой практике. И, наконец, различают произвольный и непроизвольный виды контроля. Первый предполагает осознанный характер постановки и достижения соответствующих целей при выполнении определенного вида деятельности. При этом сам процесс может осуществляться при участии самоконтроля, постоянная осознанность которого уже не является обязательным условием.

В соответствии с функциональным принципом, человек может контролировать не все свои процессы и состояния, а только те, которые связаны с выполнением определенных функций. В этом, в частности, проявляется концентрация сознания на выбранной цели или проблеме, в том числе с привлечением механизмов активного контроля. Остальные функции в это время контролируются в автоматическом режиме. Согласно структурному принципу присущее человеку разнообразие механизмов самоконтроля иерархически организовано. Самоконтроль пронизывает все психические явления, присущие человеку (процессы, состояния, свойства). В этом смысле можно говорить о самоконтроле за протеканием отдельного психического процесса, за собственным психическим состоянием, а также о самоконтроле

как свойстве человека, ставшем в результате воспитания и самовоспитания чертой его характера.

Самоконтроль самым неотъемлемым образом включен в протекание всех психических процессов: ощущений, восприятий, мышления, внимания, памяти. Так, организованная работа памяти имеет место при обязательном участии в ней самоконтроля. С его помощью обеспечивается протекание таких анемических процессов, как запоминание и припоминание. Внимание обычно раскрывается как направленность и сосредоточенность сознания на определенном объекте. Современные исследования нейрофизиологических механизмов внимания, выполненные под руководством А.Р. Лурия, указывают на их тесную взаимосвязь с самоконтролем. Иными словами, есть основание говорить о том, что сложнейшая форма произвольного внимания есть в то же время и высшая форма самоконтроля человека, проявляющаяся в его возможности самостоятельно контролировать собственное поведение и свою деятельность.

Самоконтролю принадлежит принципиальная роль в психомоторике человека. Правильная координация движений осуществляется под контролем соответствующих мышечных, осязательных и зрительных впечатлений. Саморегуляция требуемого действия протекает при постоянном сопоставлении текущих результатов с хранящимся в памяти образцом (эталон) его исполнения. Самоконтроль органичным образом встраивается в общую мелодию исполнения двигательного навыка, как бы сливаясь в одно непрерывное целое с его содержанием. При этом процесс реализации двигательного навыка и включенного в него самоконтроля протекает неосознанно. В основе процесса общения, управления своим поведением лежит речевая деятельность человека. В соответствии с концепцией функциональных систем академика П.К. Анохина речевому воплощению каждого слова предшествует формирование в мозге “контрольного аппарата”, который следит за правильностью его произнесения. В сложную организацию речевой деятельности вовлечены различные виды механизмов самоконтроля: слуховой, зрительный, кинестетический и др.

В психологии уже давно известны и описаны особенности проявления эмоциональной сферы в зависимости от того, насколько она находится под контролем субъекта. Нарушение или ослабление способности к самоконтролю влечет за собой появление эмоциональных проблем у человека. Интенсивное развитие эмоционального реагирования (радость, страх, гнев) сопровождается нарастанием дефицита самоконтроля, вплоть до полной его утраты. Человек с легко возбудимой эмоциональной сферой особенно склонен к совершению импульсивных поступков, принятию необдуманных решений и недостаточно обоснованных суждений. Импуль-

сивные натуры следует рассматривать как противоположные людям уравновешенным и владеющим собой. Развитие положительного отношения к себе и своей жизни, при уничтожении отрицательных эмоций, жизненно необходимо для развития больших возможностей ума. Положительные, конструктивные эмоции – основа счастья, достижений и долгой жизни.

Ни одно существо не располагает таким самоконтролем, как человек. Мы наделены способностью использовать самую высокоэффективную материю мозга – энергию мысли. Мы не только обладаем способностью мыслить, но, что гораздо важнее, можем контролировать свои мысли и направлять их по своему желанию. Тот факт, что мысль – единственное, над чем мы имеем полный контроль, имеет глубочайший смысл. С ее помощью мы можем стать хозяином своей судьбы. С этим связаны огромные возможности, которые, если они правильно поняты и развиты, потрясают воображение. Мышление определяет наши отношения и поведение, а те, в значительной степени, способствуют успехам и неудачам. Последствия наших мыслей выражаются в нашей ответственности, так как мы совершенно свободны в выборе мыслей. Поэтому нужен объективный анализ всех мысленных блоков при поиске причин, мешающих движению вперед, достижению успеха. Большую роль в этом процессе играет самообладание человека.

Самообладание является той очень важной чертой характера, которая помогает человеку управлять самим собой, собственным поведением, сохранять способность к выполнению деятельности в самых неблагоприятных условиях. Человек с развитым самообладанием умеет при любых, даже чрезвычайных обстоятельствах, подчинить свои эмоции голосу рассудка, не позволить им нарушить организованный строй его психической жизни. Основное содержание этого свойства составляет работа двух психологических компонентов: самоконтроля и коррекции (воздействия).

Простейшие формы поведения, как известно, основаны на инстинктивных действиях. Элементы рассудочного поведения определяются интеллектуальным высвечиванием существующих между предметами связей и отношений. Многие наши поступки и особенности поведения становятся ***привычками, то есть автоматическими действиями.*** Автоматизируя наши действия, привычка делает движения более точными и свободными. Она уменьшает степень сознательного внимания, с которым совершаются действия. С.Л. Рубинштейн отмечал, что образование привычки означает появление не столько нового умения, сколько нового мотива или тенденции к автоматически выполняемым действиям. Другими словами, ***привычка – это действие, выполнение которого становится потребностью.***

Приобретение привычки с физиологической точки зрения есть не что иное, как образование в мозговых структурах устойчивых нервных связей, отличающихся повышенной готовностью к функционированию. Система таких нервных связей служит основой более или менее сложных форм поведенческих актов, которые И.П. Павлов назвал динамичными стереотипами. В комплекс нервных структур включаются и механизмы эмоционального реагирования. Они вызывают положительные состояния в период реализации привычки и, напротив, рождают отрицательные эмоции в обстоятельствах, мешающих ее осуществлению.

Человек в значительной степени сам предопределяет свою судьбу, так как реализует свое повседневное поведение через хорошие или дурные привычки, вызывающие соответствующие последствия. Учитывая важное свойство нервной системы легко формировать и закреплять привычки, можно смело утверждать, что процесс рассудочного управления привычками есть, по существу, управление поведением. Ведь даже вредные привычки, явно наносящие ущерб здоровью организма, со временем начинают восприниматься как нормальное явление, как нечто необходимое и приятное. И смысл управления своим поведением заключается в том, чтобы во время заметить предпосылки к образованию ненужной или вредной привычки и устранить их, чтобы не оказаться у них в плену.

Руководить привычками, формировать только полезные для развития личности – значит сознательно и целенаправленно совершенствовать стиль своего поведения. Искоренение ненужных привычек и замена их новыми, разумными требует не только известных внутренних усилий, но и определенных знаний. При выработке новой привычки необходимо обеспечить определенный успех в этом деле в самом начале. Сознание успеха стимулирует развитие усилий в желаемом направлении, тогда как неудача способна парализовать энергию при последующих попытках.

В психологии при выработке привычек установлены следующие правила:

1. Человек, пожелавший освободиться от старой привычки и выработать новую, должен сформулировать для себя твердое и бесповоротное решение действовать в намеченном направлении. Пока такое решение не принято, он не сможет развить достаточных усилий для работы над собой. Принятое решение сформирует в нервной системе необходимый энергетический центр, который будет обеспечивать последующую деятельность по реализации решения.

2. На первых порах не следует подвергать волю слишком тяжелым испытаниям, и поэтому необходимо избегать тех условий, в которых старая привычка станет проявляться с особой настойчивостью. Наоборот, в начале лучше намеренно

создавать такую обстановку, которая благоприятствовала бы формированию и поддержанию новой привычки.

3. Очень важно ни разу не отступить от соблюдения новой привычки до тех пор, пока она не закрепится в такой степени, что ее случайное нарушение уже не будет представлять опасности. Постоянство тренировки – важнейшее условие непогрешимой и надежной деятельности нервной системы.

4. Необходимо использовать каждый благоприятный случай для того, чтобы действовать в желаемом направлении. Решения или стремления оставляют в нервной системе заметный след не сами по себе, а лишь тогда, когда они развиваются в определенные действия, становясь актами рассудочного поведения [5, с. 162].

Привычки непосредственно и опосредованно влияют на возможность достижения успеха. Для управления ими необходимо проявление силы воли.

Воля – это особая форма активности личности, особый вид сознательной организации и саморегуляции деятельности. Специфика воли заключается в сознательном преодолении человеком трудностей и препятствий на пути поставленной цели. В результате волевого усилия удастся затормозить действия одних и усилить действие других мотивов. Волевая личность не только сознательно ставит цели и действует, но и мобилизует свои усилия, чтобы добиться результата. Воля, как утверждает Свами Шивананда, – это динамическая сила души [23, с. 205]. Когда она действует, все умственные способности – суждение, память, понимание, беседа, рассудочная способность, умение различать, способность размышлять и приходить к умозаключениям – срабатывают в мгновенной комбинации. Воля – это царь умственных способностей. В состоянии чистоты и непреклонности мысль и воля способны творить чудеса. Воля омрачается и слабеет из-за вульгарных страстей, любви к наслаждениям, потакания желаниям. Чем меньше желаний, тем крепче сила мысли и воли. Когда сексуальная энергия, мышечная энергия, страх и т.д. преобразуются в силу воли, ими можно управлять. Для человека с сильной волей нет ничего невозможного.

Психическая саморегуляция приобретает волевой характер, когда ее привычный, нормальный ход по тем или иным причинам затруднен и потому достижение конечной цели требует со стороны субъекта приложения дополнительных сил, повышения собственной активности для преодоления возникшего препятствия. Таким образом, воля как психический феномен находит свое конкретное выражение посредством осуществления волевого усилия. Слабость воли – одна из основных причин поражения личности, приводящая к ее внутреннему разладу. Кроме того, существует и неспособность, неумение людей работать над самим собой. Безмя-

тежное умонастроение, душевное равновесие, хорошее расположение духа, внутренняя сила, способность выполнять сложные работы, успех во всех предприятиях, способность влиять на других людей, магнетическая и динамическая личность, сияющие глаза, пристальный взгляд, сильный голос, благородная поступь, твердый характер, бесстрашие и пр. – вот приметы или симптомы, указывающие на возрастание силы воли. Их формирование связано с самоконтролем.

Самоконтроль, включенный в протекание волевого усилия, предотвращает напрасные, неоправданные энергозатраты, не связанные с достижением конечной цели. Насыщенность волевого усилия актами самоконтроля может определяться различными объективными и субъективными факторами. Оптимальным соотношением между ними является такое, при котором распределение энергозатрат на их реализацию решается в пользу волевого усилия. Чрезмерный самоконтроль будет неоправданно истощать их общую энергетическую основу, снижая эффективность волевого усилия. И наоборот, чем более рационально распределяются акты самоконтроля, тем больше энергетических возможностей может быть высвобождено на проявление волевого усилия, тем более интенсивным оно может стать.

Как свойство личности, самоконтроль органично связан с целым рядом черт характера, обнаруживая в них слабость или явную выраженность. Например, за такими чертами личности как безалаберность, небрежность, опрометчивость, паникерство, разболтанность и другие можно увидеть дефицит самоконтроля. Если же мы характеризуем человека как рассудительного, аккуратного, выдержанного, надежного, целеустремленного, то здесь за каждой его чертой просматривается умение контролировать свои действия и поступки. Определяющими при этом являются такие черты характера, как долг, ответственность и дисциплинированность. Самоконтроль, опирающийся на знание нравственных, эстетических и правовых норм, выработанных человечеством, не возникает вдруг, а является результатом воспитания, самовоспитания личности, а, следовательно, и задачей системы образования.

Социальные формы саморегуляции становятся в принципе возможными благодаря формированию необходимой системы моральных чувств, через переживание которых человек управляет своим поведением, исходя из определенной морали как совокупности принципов и норм общественного поведения. Огромную роль в общественной жизни человека играет самоконтроль, который актуализируется в процессах нравственного поведения. Этот вид самоконтроля особенно часто упоминается в психологической литературе и больше известен под понятием совести. Контрольную сущность этой этической категории подчеркивают многие авторы.

В современной трактовке совесть выступает как своего рода “внутренний контролер” соблюдения человеком общественных идеалов, принципов и моральных норм, побуждающих человека критически относиться к своему поведению. Невыраженность или отсутствие адекватных социальному окружению механизмов нравственного контроля в той или иной мере нарушает гармоничность личности, способствует ее душевному разладу. Неразвитость нравственного самоконтроля является, как правило, причиной людских бедствий.

Важное значение при этом имеет воспитание ответственности за то, каким человеком мы стали. Последствия наших мыслей полностью на нашей ответственности, так как мы совершенно свободны в их выборе. Поэтому следует полностью отказаться от отговорок, которыми мы пользуемся, чтобы не ставить себе четких целей и не давать обязательств. Необходим объективный анализ всех мысленных блоков, которые мы используем как объяснение причин наших неудач. Сполна принять ответственность, отказаться от всех отговорок непросто. Поэтому большинство людей никогда этого не делают. Они перекладывают на других ответственность за свои поступки и теряют при этом душевный покой.

Ответственность за себя – главное качество, в полной мере присущее зрелой, функционирующей, самоактуализирующейся личности. Люди, занимающие высокое положение в жизни, записывают на свой счет и заслуги, и вину за то, что с ними происходит. Неудачники приписывают себе только успех, а в своих проблемах они винят неудачу, других людей или якобы независящие от них обстоятельства. Человек с высоким чувством ответственности старается быть положительным, оптимистичным, полагается на себя и занимается самоконтролем. И наоборот, люди безответственные являются пессимистами, негативистами. Они настроены на поражение, циничны, не имеют целей, боязливы, не уверены в себе, к тому же невротичны и нестабильны.

Существует прямая связь между объемом ответственности и чувством подконтрольности, а также степенью свободы, которую мы при этом чувствуем. Безответственные люди чувствуют, что их контролируют внешние силы и другие люди. Это вызывает ощущение отсутствия свободы и порождает отрицательные эмоции, которые являются одной из главных причин несчастий в жизни. Для повышения самоконтроля и своей собственной ответственности за достигнутые результаты необходимы:

- *позитивная формулировка*: подумайте о том, чего вы хотите, а не о том, чего не хотите;

- *активная позиция*: подумайте о том, что вы должны и будете активно делать для достижения желаемого результата;

- *конкретность*: представьте себе желаемый результат настолько конкретно, насколько можете;

- *подтверждение*: подумайте о возможном сенсорно обоснованном подтверждении, которое даст вам понять, что вы уже получили то, что хотели;

- *ресурсы*: оцените, есть ли у вас подходящие ресурсы, необходимые для того, чтобы получить желаемый результат;

- *размеры*: имеет ли желаемый результат подходящие размеры?;

- *экологическая рамка*: проверьте последствия, которые возникнут в вашей жизни и во взаимоотношениях с другими людьми в том случае, если вы получите свой результат.

В качестве обобщения результатов психологических исследований в этой области можно сказать, что эффективность управления поведением обеспечивает способность человека к внутренним усилиям, пусть небольшим, но ежедневно управляемым. Это приучает его психику к самоуправлению, к систематической самоорганизации поведения. Такие люди могут быть уверены, что при появлении необходимости преодолеть жизненные трудности они найдут в себе достаточно сил для этого. Человек в значительной степени сам предопределяет свою судьбу, так как реализует свое поведение через хорошие или дурные привычки, вызывающие соответствующие последствия.

Итак, начинайте действовать. Вам следует сделать первое движение, любое путешествие начинается с первого шага. Если результат хорошо сформирован, то он является достижимым, мотивирующим и обязывающим. Одним из способов представить себе изменения в своей жизни является то, чтобы думать о нем, как о путешествии от настоящего состояния к желаемому. Ваше поведение, мысли и чувства будут различными в обоих этих состояниях. Чтобы двигаться от одного к другому, вам необходимы ресурсы. Энергия для путешествия приходит из мотивации. Чем более точно и позитивно вы можете определить результат, и чем лучше вы запрограммируете свой мозг на то, чтобы искать и замечать возможности, тем больше вероятности, что вы достигнете желаемого.

Приведем алгоритм процесса, которым можно пользоваться для применения этого метода:

1. Вербализируйте и утвердительно сформулируйте желаемый для вас исход. Не позволяйте себе увязнуть в деталях, не беспокойтесь о ходе самого процесса.

2. Визуализируйте и ясно представьте себе желаемый для вас результат. Вообразите себя и всех, кто имеет к этому отношение, радостно и спокойно принимающими свершившееся.

3. Украсьте эмоцией комбинации утверждений, вызвав то чувство, которое бы вы действительно испытали, если бы все разрешилось благополучно. Вообразите, что вы уже добились успеха.

4. Катализатор процесса: отпустите ситуацию на волю. Дайте ей развиваться таким образом, как будто кто-то пользующийся вашим доверием сказал, что позаботится о развитии ситуации должным образом, и что вам больше не надо о ней думать.

5. Реализация является материализацией решения во внешнем мире. Реализация или осуществление вашего желания находится в прямой зависимости от степени, в какой вы отбросили озабоченность исходом и переключились на другие вещи [1, с. 34].

Здесь очень важен эмоциональный компонент. Именно спокойная, уверенная, ожидаемая позитивная эмоция в сочетании с расслабленностью активизирует подсознание и приводит к быстрым изменениям. Состояние ума вскоре дополняется физическими проявлениями желаемого результата. Это именно тот метод, которым следует пользоваться для программирования новых Я-концепций и цели на глубинных уровнях собственного подсознания, где они закрепляются и набирают силу.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Какую информацию вкладывают отдельные ученые в понятия “поведение”, “деятельность”, “действие”?
2. Что такое привычка и как она формируется?
3. Какие законы лежат в основе поведения человека?
4. Что представляют собой потребности и мотивы деятельности человека?
5. Какая классификация потребностей человека является наиболее употребляемой?
6. Какое значение в жизни человека имеет отдаленная цель?
7. Каковы базовые принципы определения цели, необходимые для достижения успеха?
8. Назовите правила эффективной постановки цели.
9. Какие этапы включает в себя путь к успеху?
10. Являются ли ваши цели конкретными и специфичными?
11. Находятся ли ваши цели под вашим личным контролем?
12. Располагаете ли вы тем, что позволяет реализовать свою цель?
13. Как вы узнаете, что достигли цели?
14. Насколько позитивно сформулирована ваша цель?
15. Верна ли последовательность ваших целей?
16. Готовы ли Вы действовать?
17. Почему некоторые люди не ставят перед собой цели?
18. Каковы поведенческие рамки в НЛП?
19. Как создать эффективную мотивацию?
20. Каковы функции самоконтроля?
21. Какую роль в управлении поведением играет воля человека?
22. Возможно ли воспитание ответственности?

Рекомендуемая литература

1. *Алдер Г.* НЛП в действии. – СПб, 2001.
2. *Алдер Г.* Технология НЛП. – СПб., 2001.
3. *Афонин А.* Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты. – К., 1994.
4. *Гарбузов В.И.* Практическая психотерапия. – СПб, 1994.
5. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики. – М., 1987.
6. *Готвальд Ф., Ховальд В.* Аюрведа в бизнесе. – М., 2000.
7. *Дилтс Р.* Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП – СПб., 2001
8. *Зарайский Д.А.* Управление чужим поведением. – К., 2000.
9. *Леонтьев А.Н.* Автоматизация и человек: Психологические исследования. – М., 1970. – Вып. 2.
10. *Маслоу А.Г.* Мотивация и личность. – СПб., 1999.
11. *Найт С.* Руководство по НЛП. – СПб., 2001.
12. НЛП. Новые технологии достижения успеха. / Под ред. С. Андреаса и Ч. Фолкнера. – София, 2001.
13. *Обуховский К.* Потребности и их классификация // Проблемы формирования социогенных потребностей: Материалы I Всесоюз. конф. – Тбилиси, 1974.
14. *Панкратов В.Н.* Искусство управлять собой. – М., 2001.
15. Психология. Учебник под ред. А.А. Крылова. – М., 1998.
16. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. – М., 1946.
17. *Тернер К.* Мы рождены для успеха. – М., 2001.
18. *Трейси Б.* Достижение максимума. Последовательный план обретения успеха. – Минск, 2001.
19. *Хайкин В.Л.* Активное отношение и ориентационная активность. // Мир психологии. – № 2. – 2000.
20. *Харитонов С.В.* Проявление космического закона в психике человека. – СПб., 2000.
21. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. – М., 1986.
22. *Честара Дж.* Деловой этикет. – М., 2000
23. *Свами Шивананда.* Йога и сила мысли. – “София”, 2001.

Глава VII.

САМОРАЗВИТИЕ И ПУТИ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Личность – это человеческий индивид, взятый в аспекте его социальных качеств (взгляды, способности, потребности, интересы, моральные убеждения и т.д.). Она представляет собой динамичную, относительно устойчивую целостную систему интеллектуальных, социально-культурных и морально-волевых качеств человека, выраженных в индивидуальных особенностях его сознания и деятельности, с неповторимой системой отношений конкретного человека к миру, с его индивидуальными способностями социального взаимодействия. Как личность человек характеризуется уровнем развития сознания, его соотносительностью с общественным сознанием, которое, в свою очередь, определяется уровнем развития данного общества.

7.1. Психологический анализ процесса развития личности

7.1.1. Процесс развития личности

Как известно, личность есть совокупность трех ее основных составляющих: биогенетических задатков, воздействия социальных факторов (среда, условия, нормы) и ее психосоциального ядра – “Я”. Психосоциальное ядро представляет собой внутреннюю сущность человека, став феноменом психики, определяющим характер, мотивацию, способ соотношения своих интересов с общественными, уровень притязаний, основу формирования убеждений, ценностных ориентаций, мировоззрения. Оно же является основой формирования социальных чувств человека: чувства собственного достоинства, долга, ответственности, совести, нравственно-эстетических принципов и т.п.

Таким образом, “Я” есть сущностный элемент структуры личности, это высший, регулятивно-прогнозирующий духовно-смысловой центр. Субъективно, для индивида, личность выступает как образ его “Я”, он служит основой внутренней самооценки и представляет собою то, каким индивид видит себя в настоящем, будущем; каким он хотел быть или мог быть, если бы хотел. Процесс соотношения образа “Я” с реальными жизненными обстоятельствами, проявляющийся в мотива-

циях и направленности личности, служит базой для самовоспитания, для постоянного процесса самосовершенствования, развития собственной личности.

Внутреннее содержание личности не есть результат механического внедрения в ее сознание многообразных внешних воздействий, а итог той внутренней работы, в процессе которой внешнее, пройдя через субъективность личности, перерабатывается, осваивается и применяется в практической деятельности. Сложившаяся таким образом система воспитанных и самостоятельно выработанных индивидом социальных качеств проявляется в субъективной форме (идеи, ценности, интересы, направленность и т.д.), отражающей взаимодействие личности с окружающим объективным миром.

Психология развития личности всегда была объектом пристального внимания ученых. Наиболее характерными направлениями в изучении личности в первой половине XX века были бихевиоризм и психоанализ. В рамках первого направления человек трактуется как существо, лишь реагирующее на внешние стимулы, в рамках второго – он рассматривается как жертва биологических сил и возникших в детстве конфликтов. Возникшая в 50-х годах гуманистическая психология также признает влияние на личность конфликтов, инстинктов и внешних воздействий. Но она считает, что человек может и должен подняться и над своей биологической природой, и над своим прошлым, и над ограничениями, задаваемыми его окружением. В отличие от господствовавших ранее психологических школ, предлагаемый гуманистической психологией взгляд на человеческую природу является оптимистическим. Он исходит из признания превышающего “норму” уровня развития, к которому стремится подлинно здоровая личность, реализуя или актуализируя, свой потенциал.

В работах ученых русскоязычного направления дан глубокий и всесторонний анализ проблеме развития личности. Так, С.Л. Рубинштейн рассматривает личность как носителя сознания и, в первую очередь, отношения к миру. В этом смысле личность для него проявляется, как способность человека вырабатывать это отношение, т.е. занимать определенную позицию [20, с. 102]. Такова в его понимании фундаментальная функция личности. В работах В.П. Иванова, М.С. Кагана, А.Н. Леонтьева, Л. Николова и др. на основе различных подходов обращается внимание на системность, полиструктурность человеческой деятельности, а также на наличие в ее структуре специфической деятельности, связанной с изменением собственного “Я”. М.С. Каган теоретически обосновывает три основных ее вида: преобразовательную, познавательную и ценностно ориентационную [9, с. 53]. Выстраивая структуры деятельности, М.С. Каган выделяет в преобразовательной сфере такой вид деятельности, “в которой она направляется индивидом на него самого, на

его “Я” с целью физического или духовного самоусовершенствования, в познавательной – самопознание и в ценностно-ориентационной – самооценку.

Следовательно, саморазвитие направлено на изменение самого субъекта. Это внутренняя духовно-практическая деятельность субъекта, в результате которой изменяется его внутренний мир. Эти положения принимаются всеми исследователями и не подвергаются сомнению. Но при этом остается все же невыясненной природа самой этой деятельности, ее источник. В связи с этим представляет интерес анализ структур индивидуальной деятельности, предпринятой болгарским исследователем Л. Николовым. Он выделяет три основных ее типа: первый – создание условий деятельности, второй – “доставление условий” и третий – “самоудовлетворяющее проявление человеческих сил”. В исследовании автора особо подчеркивается, что именно третий тип лежит в основе саморазвития личности и генезиса всей человеческой деятельности. Способность человека изменять внутренний духовный мир неотделима от его способности создавать новые внешние объекты. Поэтому качественной характеристикой человеческой деятельности является то, что она “в состоянии изменять как внутреннюю, так и внешнюю среду субъекта, ...использовать внешнюю среду для изменений во внутренней среде и обратно...” [16, с. 87].

Саморазвитие личности является одним из проявлений деятельностной сущности человека. При этом одной из высших форм саморазвития человека является самовоспитание. По этому поводу В.А. Лозовой пишет: Это “есть относительно обособленная деятельность, сознательно полагаемая и управляемая субъектом с целью достижения результатов, необходимых для обеспечения других жизненных процессов и деятельности” [11, с. 12]. Л.И. Рувинский в своей монографии “Теория самовоспитания” характеризует самовоспитание как “деятельность человека с целью изменения своей личности” [21, с. 15-20]. Более широкий подход в определении самовоспитания содержится у А.И. Кочетова, рассматривающего его как “осознанное управляемое личностью саморазвитие, в котором в соответствии с требованиями общества, целями и интересами самого человека формируются запрограммированные им силы и способности” [8, с. 136].

Саморазвитию любой системы предшествуют внешние детерминанты. Когда определяющая роль в развитии переходит к внутренним детерминантам, процесс выступает как саморазвитие. Речь идет о становлении целостной системы. Самовоспитание, как подсистема личности, становится возможным лишь при становлении целостности личности в единстве всех ее составляющих (интеллект, чувства, воля и др.) на определенном этапе развития человека. Оно предполагает развитое самосознание в единстве самопознания, самооценки, волевой саморегуляции, способности индивидуального сознания к диалогичности.

7.1.2. Акмеология о развитии личности и достижении ею состояния “акме”или вершины зрелости

Большой вклад в изучении проблемы развития личности внесла акмеология, которая была создана под руководством Б.Г. Ананьева. Это наука, изучающая феноменологию, закономерности и механизмы развития человека на ступени его зрелости, и особенно при достижении им наиболее высокого уровня в этом процессе.

Степень зрелости человека и вершина, или как еще ее называют, акме, – это многомерное состояние человека, которое показывает, насколько он состоялся как гражданин, как специалист-труженик в какой-то определенной области, как бедная или богатая своими связями с окружающей действительностью личность. При этом физическая зрелость человека тесно связана с его психической зрелостью, находящей выражение в состоянии ума, чувств, воли и его способностей. Она никогда не является статичным образованием, а наоборот, отличается большей или меньшей вариантностью и изменчивостью.

Акмеология всесторонне изучает особенности этого состояния. Она определяет сходное и различное в ней у разных людей, а также проясняет своеобразие действия различных факторов, которые обуславливают индивидуальную картину зрелости. Состояние зрелости не появляется у человека неожиданно и сразу. На него влияет вся предшествующая жизнь человека, а также его природная предрасположенность. От этого зависит, с каким запасом прочности подойдет человек к ступени зрелости, какие ценности и отношения составят ядро его личности, а также, какие способности, знания, умения и навыки будут его характеризовать.

Поэтому следующей задачей, которую решает акмеология, является выяснение характеристик, которые должны быть сформированы у человека в детстве, в школе, в годы отрочества и юности, чтобы он смог успешно проявить себя на ступени зрелости. Акмеология прослеживает механизмы и результаты воздействия на человека макро и микросоциумов, а также природных условий. Она решает при этом задачу разработки такой стратегии организации его жизни, реализация которой позволила бы ему оптимально проявить себя в зрелости. Очень часто внешне незаметные, медленно протекающие изменения в организме взрослого человека, в его психике и сознании, накопление опыта общения имеют своим следствием больший или меньший подъем в показателях его физического состояния, в социальной значимости его поступков, в продуктивности его деятельности.

Представители этого научного направления также анализирует овладение человеком своей профессии, достижение им уровня мастерства, что имеет большое практическое значение. С его высоким профессионализмом связывают яркое развитие способностей, глубокие знания в своей области деятельности, а также нестандартное владение умениями. Это напрямую связано с сильной и устойчивой мотивационно-эмоциональной направленностью на осуществление данной области деятельности и на достижение в ней уникального, неординарного результата.

Учеными проведено сравнение психологических характеристик людей, сумевших достичь выдающихся результатов на гражданском и профессиональном поприщах, и тех, чьи личностные достижения в работе и жизни выглядят очень скромно, выявляет у первых группы качеств, которые делают понятными причины их яркого акме. Так, особенностями их познавательной сферы является активное отражение действительности и способность хорошо ориентироваться в ней. Благодаря продуктивно работающему интеллекту, они на высоком уровне объективности фиксируют все основные связи, определяют по степени важности процессы, которые в них происходят. В картинах мира, которые у них при этом формируются, запечатлевается все самое существенное. Эти люди демонстрируют в каждой возникающей на их жизненном пути ситуации способность находить оптимальное решение и умение его осуществлять, что проявляется, главным образом, в основной для них области профессионального труда. Полагаясь на свой опыт, разум и чувства, они формулируют для себя крупномасштабные цели. Не уходя от ответственности за последствия, они не боятся для их достижения идти по непроторенным и часто небезопасным путям. Проявляя одержимость при осуществлении захватившего их замысла, они концентрируют свои физические и душевные силы на его выполнении, реализуя, таким образом, свой творческий потенциал.

Благодаря развитому у таких людей социальному интеллекту и устойчивому стремлению к объективности им присуще принятие себя и других такими, какие они есть. Для них характерны непосредственность в поступках и искренность в выражении своих мыслей и чувств, открытое и честное поведение во всех ситуациях, неприятие условностей. Убежденные в значимости не только для них, но и для других людей результатов, которые будут получены после осуществления их замыслов, они могут быть, и бывают жесткими по отношению к своим противникам и активно преодолевают их сопротивление. Им характерна тенденция установления с другими людьми доброжелательных отношений, за которыми не отступают на второй план интересы дела. Они не боятся стать непопулярными и подвергнуться осуждению за нетрадиционные взгляды.

Если обобщить все сказанное выше о людях, заслуженно достигающих больших высот в своем гражданском и профессиональном росте, то это люди трезвого интеллекта и таких же чувств, побуждаемые к осуществлению жизненных перспектив глубоко ими усвоенными общечеловеческими ценностями и умеющие свои цели реализовать. При этом крупномасштабные цели у них носят не абстрактный, а конкретный характер. Большое значение в достижении человеком вершины в своем развитии или акме является работа над самим собой, развитие самого себя как индивида, личности, субъекта деятельности. А это означает непрерывную активизацию работы внутреннего мира человека. При этом процесс саморазвития, по мнению А. А. Бодалева, включает в себя:

1) изменения в мотивационной сфере человека, где находят свое неперенное выражение общечеловеческие ценности;

2) возрастание умения на уровне интеллекта планировать и затем осуществлять на практике именно те действия и совершать те поступки, которые соответствуют духу названных ценностей;

3) появление большей способности мобилизовывать себя на преодоление трудностей объективного характера;

4) более объективное оценивание своих сильных и слабых сторон и степени своей готовности к осуществлению задуманных целей [4].

За каждым из этих изменений, означающих развитие внутреннего мира человека, стоят качественные перестройки в психических процессах и их взаимосвязях, появление новых стойких характеристик, которые начинают положительно влиять на процесс обретения новых психических свойств личности. Этот процесс не разворачивается в одинаковом темпе и с достижением одинаково высоких результатов во всех сферах жизнедеятельности человека. Он сопровождается неравномерным развитием структурных элементов. Вместе с тем, развитие одних из них является условием изменения до более высокого уровня других. Например, стойкое проявление мотивации достижения делает человека более упорным в его попытках осуществить поставленную цель и, таким образом, создаются благоприятные условия для развития его способностей. Последние позволяют осуществлять успешную деятельность. Результаты, в свою очередь, воодушевляют человека и побуждают его к решению более трудных задач. Психологической основой этого процесса выступают глубокие изменения в сознании и самосознании.

Таким образом, саморазвитие человека проявляется в достижении им новых, качественно более высоких уровней продуктивности как каждого психического процесса в отдельности, так и их взаимодействия, результатом чего является успешное решение им все более сложных задач. Это саморазвитие всегда имеет два

взаимосвязанных аспекта: обращенный вовне человека и вовнутрь его. Четкое видение целей и путей их осуществления, а также соответствующая мотивация человека обязательно сопровождаются адекватными им самоконтролем и саморегулированием работы органов чувств, моторики, психического состояния, самосознания в целом.

Сознание и самосознание человека, в котором всегда тесно переплетаются отражение им объективной реальности и отношение к ней, одновременно являются и внутренним миром этого человека. В нем постоянно идут процессы формирования и переформирования ценностных ориентаций, складываются и перестраиваются образы окружающего мира, изменяются его понятия, оценки и самооценки. Во внутреннем мире человека интегрируются все его впечатления, обобщаются и систематизируются индивидуальные переживания, оцениваются поведение и поступки. Б. Г. Ананьев не переставал подчеркивать, что этот мир постоянно работает, и мера фундаментальности, глубины и напряженности этой работы является показателем духовного богатства индивидуальности человека. Он писал, что законы его образования и функционирования надо обязательно исследовать, потому что без этого знания не будет полного понимания проявления субъективного начала в человеке при отражении им действительности, его отношения к ней и его поведения [2].

При этом представителями акмеологии был сделан вывод о том, что особенности большого социума, в котором проходит свой жизненный путь человек, неизбежно накладывают свой отпечаток на его развитие как индивида, как личности и как субъекта деятельности. И столь же сильно отражается на нем социальная микросреда, всегда по-своему аккумулирующая и преломляющая воздействия большого социума. Однако решающая роль в становлении человека, в формировании его уникальной индивидуальности принадлежит самому человеку, его внутреннему миру, особенно, когда он вступает в пору своей зрелости. Такой человек начинает жить, побуждаемый только своим высшим и всецело творческим “Я”.

Все выдающиеся люди во всех областях деятельности были людьми с богатым и постоянно действующим внутренним миром, целенаправленным на главное для них дело жизни. Справедливость этого подтверждают записи, которые делал для себя А.С. Пушкин, воспоминания современников о Л.Н. Толстом, письма, которые оставил после себя А.А. Ухтомский, записные книжки А.П. Чехова и воспоминания многих других великих людей. При этом наиболее значимыми признаками человеческой индивидуальности являются целостность, обособленность, автономность, неповторимость. Важно также, оказывается ли этот человек эмоционально одержимым в поиске решения возникающих проблем или холодно равно-

душным, стремится ли он всегда воплотить задуманное в действие или реальный поступок.

Таким образом, степень развития и характер функционирования мыслей человека, а также сферы его чувств и воли зависят от того, на каком психическом уровне и с каким результатом работает его внутренний мир. В связи с этим перед учеными стоит задача всестороннего изучения закономерностей и механизмов его работы в целях эффективного использования всех возможностей для саморазвития и самосовершенствования личности. Решение этой задачи – очень непростое дело, потому что в детстве, юности и отрочестве разброс индивидуальных характеристик молодых людей очень велик и, следовательно, требуется разнообразный психолого-педагогический инструментарий коррекционных средств, которые бы заложили предпосылки для успешного движения к достижению успеха в годы взрослости.

Воспитание оказывается по-настоящему продуктивно лишь тогда, когда побуждает человека к постоянному саморазвитию. Поэтому большую роль в развитии личности играет личность воспитателя. Прав был К.Д. Ушинский, когда говорил, что личность воспитывается личностью и чем крупнее калибр личности воспитателя, тем глубже и сильнее его воздействие на личность ученика. И одним из совершенно необходимых условий для его продвижения к успеху является умение учителя разбудить внутренний мир воспитанника и побудить его активно работать. Для этого требуется отражение мира, который его окружает, на уровне не своего будничного, а своего высшего “Я”, что включает механизм самореализации личности.

7.1.3. Зарубежные гуманистические теории о самоактуализации личности

Фундаментальную роль в развитии психологии личности сыграли гуманистические теории А. Маслоу, К. Роджерса, Ф. Франкла. В их работах речь идет о таких важнейших предназначениях личности как завоевание социального признания и поддержание внутреннего статуса (самоуважения), поиск истины и жизненного смысла, реализация нравственно-этических идеалов добра и красоты, обеспечение целостности жизнедеятельности и уникальности (индивидуальности) существования индивида, глубинное осмысление бытия и своего места в нем, оценка своих достижений, которая бы соответствовала представлению о ценности собственного “Я” и др.

Заслуживает также внимания концепция личности Г. Томе, который говорит об определенном личностном существовании, функционировании индивида.

Функции личности видятся им в достижении успеха, приспособлении индивида к конкретной жизненной ситуации (стереотипизации, идентификации). По его мнению, личность выполняет специфическую функцию “защиты” своеобразного внутреннего гомеостазиса индивида посредством игнорирования или вытеснения неблагоприятной информации, недопущение ее в жизненное пространство (отрицание, обесценивание).

Как известно, процесс формирования личности обуславливается общими жизненными ожиданиями и установками. Жизненные установки зависят от того, что для нее всего важнее, а, следовательно, от мотивации, которая является наиболее существенной в системе побуждений. Как мы уже говорили ранее, А. Маслоу установил, что у человека есть основополагающие установки или модели поведения. Он может вести себя реактивно, стремится компенсировать дефицитную ситуацию и руководствуется в таком случае потребностями дефицита. Или же человек ведет себя активно и хочет добиться успеха в различных областях жизни. В этом случае он руководствуется потребностями развития.

При этом под дефицитом А. Маслоу понимает те потребности, неудовлетворение которых создает в организме, так сказать, “пустоты”, которые должны быть заполнены во имя сохранения здоровья организма, и более того, должны быть заполнены извне, не самим субъектом, а другими человеческими существами. К ним относятся состояния равновесия, гомеостазиса, снятия напряжения, самозащиты и другие мотивации, направленные на самосохранение. Большинство людей программируют свои поступки и действия, привыкая постоянно прислушиваться к своим мотивам, связанным с дефицитом, обеспечивая движение своей жизни по накатанной колее. Такая жизнь превращает человека в обыкновенного респондента, “просто реагирующего на стимулы, на поощрения и наказания, на чрезвычайные обстоятельства, на боль и страх, на требования других людей, на рутинные каждодневные события” [24 с. 61].

Вторая группа мотивов, в терминологии А. Маслоу, – бытийные или “мотивация Бытия”, побуждающие человека подниматься над рутинным течением жизни, например, отстаивать справедливость, бороться за истину и т.п. Следование их голосу вызывает у человека зачастую дискомфорт в его взаимоотношениях с окружением, заставляет забыть о спокойной жизни, рождая возникновение состояния напряжения. Жизнь этих людей можно определить как усилие или рывок, когда человек использует все свои способности в полную силу. Их образ жизни включает в себя наиболее значимые и волнующие моменты человеческого существования, а также моменты величайшей зрелости, проявления подлинной индивидуальности и наполненности высоким содержанием жизни. По мнению А. Маслоу, бытийным

ценностям соответствует бытийное, неоценочное познание, включающее в себя радость познания высших ценностей. Оно взаимодействует с обычным, включающим оценку, планирование, принятие решений. Повышение целостности личности, с одной стороны, и мира, как она его воспринимает, с другой, опосредуют друг друга. Более развитым личностям становится доступен более высокий смысл.

Представители гуманистической психологи все чаще пытаются определить основания для процесса развития или самосовершенствования личности. Это связано с необходимостью появления концепций, соответствующих новым системам общечеловеческих ценностей. Авторы часто используют такие понятия как рост, автономность, саморазвитие, самопознание, самоактуализация, самореализация, значение которых еще достаточно четко не определено, а, скорее всего, лишь обозначено. *При этом понятия самореализации и самоактуализации очень часто употребляются как равнозначные понятия, под которыми понимается непрерывная реализация потенциальных возможностей, способностей и талантов человека, как свершение своей миссии, или призвания, судьбы; а также полное познание и принятие собственной изначальной природы, неустанное стремление к единству, интеграции или внутренней синергии личности [26].*

Г. Олпорт, который одним из первых занялся изучением этих проблем, рассматривал развитие личности как непрерывный и активный процесс становления, посредством которого индивид берет на себя ответственность за качество своей жизни. Глубокую разработку понятие самоактуализации получило в трудах А. Маслоу, который пришел к этому понятию через изучение здоровой, непрерывно развивающейся личности, эффективно выражающей человеческую сущность. Он разработал это понятие на основе эмпирических исследований и теоретического анализа их результатов. Основной акцент при этом был сделан на описание человека, рационально принимающего решения и осознанно стремящегося актуализировать свой потенциал. А. Маслоу рассматривал это стремление как интеллектуальную составляющую того, чем является человек, а не того, что он приобретает. И это стремление, является, по его мнению, вершиной пирамиды иерархии потребностей. Люди, которых он обследовал, уже в достаточной степени удовлетворили свои основные потребности в безопасности, сопричастности, любви, уважении и самоуважении и могут руководствоваться стремлением к самоактуализации.

А. Маслоу рассматривал развитие не только как прогрессирующее удовлетворение основных потребностей вплоть до их “полного исчезновения”, но также и как специфическую форму мотивации роста над ними, например, развитие талантов, способностей, творческих наклонностей, врожденного потенциала. Поэтому он

считал, что основные потребности и самоактуализация соотносятся друг с другом как детство и юность. Одно переходит в другое и является его обязательным условием. При этом психологическая жизнь личности во многих ее аспектах протекает по-разному. По мере того как человек поднимается в иерархии потребностей, он становится все более свободным в выборе направления личностного роста и, следуя этим выбранным им направлениям, он обязательно не просто меняется, а развивается как индивид, как личность и как субъект деятельности, а в последнем случае, прежде всего как профессионал. Раскрытие собственных возможностей, потенциала, заложенного в человеке, – это путь, который требует максимальных творческих усилий.

А. Маслоу исследовал людей, которые стали незаурядными личностями: деятелей искусства, предпринимателей и политиков. При этом дав психологический портрет самоактуализирующихся людей, он честно писал, что эти личности вовсе не ангелы. В повседневной жизни у них могут быть и эмоциональные срывы, может проявляться наивность, чувство вины, тревоги, сомнения в себе и др. Но, тем не менее, он не устает повторять, что самоактуализирующиеся люди, несмотря на все это, – образец психического здоровья и они показывают нам воочию, что потенциал психологического роста гораздо выше, чем тот, которого достигает большинство людей. Много сходного с самоактуализирующейся личностью А. Маслоу можно найти у “полностью функционирующей личности”, или “личности завтрашнего дня”, рассматриваемой К. Роджерсом. Но в то время как первый сосредотачивает внимание на характерологических особенностях интересующих его людей, второго занимают также мировоззренческие предпочтения тех, о ком он пишет, их критичность по отношению к социальной действительности, господствующим в ней нормам и ценностям. Если для А. Маслоу предметом анализа являются в основном зрелые личности, успешно проявившие себя в профессиональной деятельности, то К. Роджерса интересуют, в основном, молодые люди, успевшие осуществить свой личностный выбор, которые высоким доходам предпочли более простой образ жизни и пришедшие к выводу о несостоятельности принявших ими ранее догм.

Завершая рассмотрение черт здоровой самоактуализирующейся личности, как она понимается в гуманистической психологии, приведем характеристику, которую дал ей Д. Шульц на основе обобщения работ многих исследователей, включая взгляды К. Юнга, Э. Фромма и основателя гештальттерапии Ф. Перлза. Им отмечалось, что при наличии многих расхождений между этими учеными все они согласны с тем, что психологически здоровая личность, обычно, контролирует свою жизнь. Она способна к сознательному (хотя и не всегда рациональному) управле-

нию своим поведением и распоряжению своей судьбой. Самоактуализирующаяся личность знает свои сильные и слабые стороны, свои достоинства и недостатки и, в общем, принимает их, не притворяясь тем, кем не является. Выполняя те или иные социальные роли, она не смешивает их со своим истинным “Я”. Здоровая личность не живет в прошлом, не продолжает быть жертвой реальных или воображаемых конфликтов, имевших место в раннем детстве. Покою и стабильности она предпочитает обращение к новым целям и новому опыту.

Движущей силой развития личности являются внутренние противоречия между постоянно растущими потребностями и возможностями их удовлетворения. Низкий уровень развития личности характеризуется тем, что ее отношения обусловлены, в основном, утилитарными, меркантильными интересами. Наиболее высокий уровень развития характеризуется насыщенным внутренним миром личности, наличием ценностей и пониманием смысла жизни, стремлением реализовать свой потенциал и достичь максимально высоких результатов в жизни. Наряду с социальной приспособленностью эти люди обладают личностной автономией, утверждением своей индивидуальности. В критических ситуациях они сохраняют свою жизненную стратегию, остаются приверженной своим позициям и ценностным ориентациям.

Такая личность находится в состоянии своего непрерывного развития, самоусовершенствования и самореализации, постоянно открывая для себя новые горизонты на своем жизненном пути, испытывает “радость завтрашнего дня”, ищет возможности актуализации своих способностей. В трудных условиях она толерантна, способна к адекватным действиям. Она устанавливает доброжелательные отношения с другими людьми, проявляет чуткость к их потребностям и интересам. В построении своих жизненных планов развитая личность исходит из реальных возможностей, избегает завышенных притязаний. Она обладает высокоразвитым чувством справедливости, совести и чести. Она решительна и настойчива в достижении объективно значимых целей, но не ригидная, а способная к коррекции своего поведения. Источником своих удач и неудач она считает себя, а не внешние обстоятельства. В сложных условиях она способна взять ответственность на себя и пойти на оправданный риск. Наряду с эмоциональной устойчивостью, она потенциально сохраняет реактивность, высокую чувствительность к прекрасному и завышенному. Обладая развитым чувством самоуважения, она способна посмотреть на себя со стороны, не лишена чувства юмора и философского скепсиса.

Сознание своей обособленности позволяет индивиду быть свободным от произвольных преходящих социальных условий, диктата власти, не терять самообладание в условиях социальной дестабилизации и тоталитарных репрессий. Ядро

личности связано с ее высшим психическим качеством – духовностью. Это высшее проявление сущности человека, его внутренняя приверженность человеческому, нравственному долгу, подчиненность человека высшему смыслу его бытия. Духовность личности – ее сверхсознание, неугасимая потребность стойкого неприятия всего низменного, беззаветная преданность возвышенным идеалам.

А. Маслоу утверждает, что 99% взрослых людей не полностью использует свой психический и физический потенциал [27]. Такое ограниченное использование собственных возможностей, по его мнению, связано с тем, что человек слишком занят удовлетворением своих основных потребностей в еде и питье, в работе и жилище. До тех пор, пока эти потребности стоят на первом месте, остальной потенциал не может быть реализован. Вместо того чтобы действительно жить, долгое время готовишь себя к жизни. Потребности высшего уровня, особенно в начале их пробуждения в человеке слабы и легко тормозятся или изменяются в результате страха, неблагоприятных условий и неправильного научения. И хотя доля самоактуализированных людей среди населения составляет доли процента, А. Маслоу подчеркивает отсутствие четкой, резкой грани между ними и обычными людьми. В каждом человеке и определенно в каждом новорожденном ребенке, указывает он, существует активная направленность на здоровье, импульс к росту, к актуализации человеческого потенциала.

В результате исследования людей, у которых преобладает мотивация развития личности, концепция “стремление к покою” становится совершенно бесполезной. У таких людей удовлетворение потребности усиливает, а не ослабляет мотивацию, обостряет, а не притупляет удовольствие. Такие люди поднимаются над самими собой и хотят все больше и больше. Человек, вместо того чтобы обрести покой, становится более активным. Раскрытие собственных способностей начинается тогда, когда человек ощущает, какое удовлетворение приносит процесс развития личности. Кто начинал заниматься спортом после продолжительной паузы, знает, как приятно вновь ощутить свои физические возможности. Таким образом, раскрытие собственных возможностей – это естественный процесс, который начинается тогда, когда нет существенного физического или социального противодействия. Для этого также надо осознавать свои настоящие потребности и свою цель в жизни.

Психологи, придерживающиеся гуманистического подхода, предприняли шаги в направлении операционального установления самоактуализации. При этом они уделяют большое внимание применению своих идей в разных сферах практики: в психотерапии, обучении, профессиональной консультации, менеджменте и т.д. Отдавая предпочтение “помогающей модели”, они считают, что надо помочь личности в самоактуализации, а отнюдь не переделывать ее. Поэтому А. Маслоу

определяет воспитание как “научение росту, тому, куда расти, что хорошо и что плохо, что желательно и нежелательно, что выбирать и что не выбирать” [28, с. 178-179]. В качестве обобщенной гуманистической цели воспитания он указывает на самоактуализацию личности, на то, чтобы она стала “полностью человеческой”, насколько это возможно для индивида.

В работе “Психология бытия” А. Маслоу пишет: “В теории образования личности следует уделить место самосовершенствованию и самоконтролю, созерцательности и медитации”. В формировании этих взглядов важную роль сыграли психологические эксперименты с медитирующими. Они показали, что у последних изменяется в положительную сторону целый ряд признаков, которые А. Маслоу считает характерными для самореализовавшихся личностей. Важную роль в образовании также призвано играть художественное воспитание, осуществляемое средствами музыки, изобразительного искусства, танцев и ритма. Не следует смотреть на эту часть обучения как на украшение или роскошь. Опыт художественного воспитания способен служить моделью, с помощью которой можно было бы избавить остальную часть программы от характерных пороков – свободы от ценностей или нейтралитета по отношению к ним.

К. Роджерс высказывает следующие соображения по поводу того, каким могло быть образование в будущем, если бы мы использовали знания, которыми обладаем уже сегодня. Должен быть создан климат доверия, в котором бы любознательность, естественное стремление к научению лелеялись и усиливались, а учащиеся находили радость в творчестве и интеллектуальных открытиях. Благодаря этому они будут склонны учиться на протяжении всей своей жизни. При этом учащиеся, преподаватели и администраторы должны свободно участвовать в принятии решений, касающихся всех сторон учебного процесса. Следует развивать чувство общности, сотрудничества, взаимного уважения и взаимопомощи. Школа должна быть местом, где учащиеся имеют возможность формировать уверенность в себе, самоуважение и во все большей степени открывать в самих себе источник ценностей, возможность достижения успеха и построения достойной жизни.

Таким образом, психологами-гуманистами осуществлен крупный прорыв в двух направлениях: во-первых, в направлении вовлечения в сферу научного знания высоких проявлений человеческого духа, с трудом поддающихся рациональному анализу; во-вторых, в направлении приобщения психологической науки к участию в решении кардинальных проблем, стоящих перед человечеством. При этом им удалось избежать крайностей, когда слишком большие надежды в достижении высот личностного развития возлагают на переустройство общества (что характерно

для марксистов), или на нравственное самоусовершенствование, что типично для религиозного мировоззрения.

В связи с этим представляет огромный интерес поиск смысла жизни, о котором так много писал В. Франкл. Эта проблема является чрезвычайно актуальной для современной Украины. Нравственный кризис, о котором заговорили раньше, чем о кризисе экономическом, это не что иное, как ощущение огромным числом людей бессмысленности своей жизни. Это связано с отсутствием какого-либо реального выбора и невозможность найти в ней позитивный смысл из-за разрушения старых ценностей и традиций, дискредитации новых ценностей и отсутствия мировоззренческой культуры, позволяющей прийти к смыслу жизни своим неповторимым путем. Скольких трагедий можно было бы избежать, если бы люди не были так ограничены в своих возможностях и могли построить свою жизнь разумно и осмысленно, принять на себя ответственность за реализацию смысла своей жизни и воплотить этот смысл в жизнь.

7.2. Механизмы самоактуализации личности

7.2.1. Человек в поисках смысла

Найти смысл жизни – это значит иметь цель. Жизнь без цели – это бессмысленная жизнь. А. Маслоу исходит из того, что человеческая жизнь приобретает тем больше смысла, чем больше делается для реализации так называемых крайних или главных ценностей, т.е. любви, свободы, правды, справедливости и красоты. Понятие о смысле рассматривается А.Н. Леонтьевым как одна из наиболее тонких личностных функций человека. Его внутренний мир представляет собой как бы сплетение, иерархию, взаимопревращение ее смыслов. Образование смысла – это придание личностного значения чему-либо [10]. Смысл нельзя создать извне без участия самой личности. В этом проявляется краеугольная проблема формирования личности, ее индивидуальности, наиболее значимыми признаками которой являются, по мнению Б.Г. Ананьева, целостность, обособленность, автономность, неповторимость, наличие у человека внутреннего “Я”, творчество [2]. Эта индивидуальность выступает в типичных для данного человека взаимосвязях и взаимовлияниях его интеллекта, чувств и воли, темперамента, характера и способностей.

Большой вклад в изучение смысла жизни внес известный психотерапевт В. Франкл. Он исходил из содержательного наполнения жизненного пути человека смыслом, который позволяет осуществить выход за пределы себя (в терминологии В. Франкла – самотрансценденцию). Стремление к поиску и реализации человеком

смысла жизни он рассматривает как врожденную мотивационную тенденцию, присущую всем людям и являющуюся основным двигателем поведения и развития личности. Из жизненных наблюдений, клинической практики и разнообразных эмпирических данных В. Франкл заключает, что для того, чтобы жить и активно действовать, человек должен верить в смысл, которым обладают его поступки.

Отсутствие у человека чувства ценности своей жизни, усталость от нее, тщетность жизненных усилий вызывают состояние, которое он называет экзистенциальным вакуумом, порождающим в широких масштабах специфические неврозы, распространившиеся в послевоенный период во многих странах Европы и в США, а также в современной Украине и странах СНГ. Условием, необходимым для психического здоровья, является определенный уровень напряжения, возникающего между человеком и локализованным во внешнем мире объективным смыслом, который ему предстоит осуществить. Таким образом, основной тезис учения о стремлении к смыслу, когда человек стремится обрести смысл и ощущает фрустрацию или вакуум, если это стремление остается нереализованным.

Утверждая уникальность и неповторимость смысла жизни каждого человека В. Франкл считает, что им не может быть наслаждение, ибо это есть внутреннее состояние субъекта. По той же логике человек не может стремиться к счастью, он может искать лишь причины для счастья. Борьба за существование и стремление к продолжению рода также оправданы лишь постольку, поскольку сама жизнь уже обладает каким-то независимым от этого смыслом. Характеризуя возможные позитивные смыслы, он вводит представление о ценностях – смысловых универсалиях на основе обобщения типичных ситуаций, полученных в результате развития человечества. Это позволяет обобщить возможные пути, посредством которых человек может сделать свою жизнь осмысленной:

1. Творческая деятельность, которая полностью владеет человеком и выводит его из состояния подавленности. Сделать что-то, помочь другим – все это дает возможность постичь смысл жизни.

2. Установление ценности. Если вы страдаете от бессмысленности существования, иногда достаточно лишь изменить установку, чтобы преодолеть возникший кризис.

3. Ценность сопереживания. Красивый восход солнца, интересный разговор, хороший обед или нежные отношения – эти эмоционально значимые переживания воспринимаются полными смысла сами по себе [23].

Приоритет принадлежит ценностям творчества, основным путем реализации которых является труд, как вклад человека в жизнь общества, а не просто как его занятие. Из числа ценностей переживания В. Франкл подробно останавливается

на любви, которая обладает богатым ценностным потенциалом. Любовь – это взаимоотношения на уровне духовного, переживание другого человека в его неповторимости и уникальности, познание его глубинной сущности. Вместе с тем и любовь не является необходимым условием или наилучшим вариантом осмысленности жизни. Основной пафос связан у В. Франкла с третьей группой ценностей – отношениями, к которым человеку приходится прибегать, когда он оказывается во власти обстоятельств, которые он не в состоянии изменить. Но в любой ситуации человек может занять осмысленную позицию по отношению к ним и придать своему страданию глубокий жизненный смысл. Обращение к этим ценностям оправданно, лишь когда все остальные возможности более активного воздействия на собственную судьбу исчерпаны.

Человеческое существование никогда не может оказаться бессмысленным по своей внутренней сути. Правильной постановкой вопроса является, согласно В. Франклу, не вопрос о смысле жизни вообще, а вопрос о конкретном смысле данной личности в данный момент. Не только от личности к личности, но и от ситуации к ситуации этот смысл меняется. Смыслы не изобретаются, не создаются самим индивидом, их нужно искать и находить. Мы выбираем себе не смысл, а лишь призвание, в котором мы обретаем смысл. В нахождении и отыскании смыслов человеку помогает совесть, которую В. Франкл определяет как смысловой орган, как интуитивную способность отыскивать единственный смысл, кроющийся в каждой ситуации. Однако мало найти смысл жизни, его надо еще осуществить. Человек несет ответственность за осуществление уникального смысла своей жизни. Осуществляя смысл своей жизни, человек тем самым реализует себя; так называемая самоактуализация является лишь побочным продуктом осуществления смысла. Тем не менее, человек никогда не знает, удалось ли ему осуществить смысл своей жизни.

В. Франкл вводит еще одно понятие, а именно понятие сверхсмысла. Речь идет о смысле Вселенной, о смысле бытия, о смысле истории. Этот смысл трансцендентен человеческому существованию, так как невозможно охватить бытие в целом, познать его сверхсмысл. Он осуществляется независимо от жизни отдельных индивидов. При этом нельзя обойти вопрос о понимании В. Франклом религии, которая занимает почетное место в его теории и практике. Бог для него – это тот собеседник во внутреннем диалоге, к которому обращены наши наиболее сокровенные мысли. Это персонализированная совесть, а совесть – это “подсознательный Бог”, таящийся в каждом человеке.

Завершая рассмотрение учения о смысле жизни в теории В. Франкла, отметим, что основной его тезис – жизнь человека не может лишиться смысла ни при

каких обстоятельствах; смысл жизни всегда может быть найден. Основной тезис учения о свободе воли гласит, что человек свободен найти и реализовать смысл жизни, даже если его свобода заметно ограничена объективными обстоятельствами. Их влияние на человека опосредуется позицией человека по отношению к ним. Человек свободен благодаря тому, что его поведение определяется, прежде всего, его ценностями и смыслами. “Человек решает за себя; любое решение есть решение за себя, а решение за себя – всегда формирование себя” [23, с. 114].

Жизнь В. Франкла является подтверждением его мыслей и слов. Он вынес на себе все ужасы четырех концентрационных лагерей, в которых был в 1942-45 гг., где и встретил конец войны. Это чудо, что он выжил. Здесь сошлись и случайность, и закономерность. Случайность, что он не попал ни в одну из команд, направлявшихся на смерть. Закономерность, что он прошел через все это, сохранив себя, свою личность, свое “упрямство Духа”, как он называл способность человека не поддаваться, не ломаться под ударами, обрушивающимися на тело и душу. В концлагерях получил проверку и подтверждение его взгляд на человека, и вряд ли удастся найти еще хоть одну философскую или психологическую теорию личности, которая была бы в такой степени лично выстрадана и оплачена такой дорогой ценой.

7.2.2. Творческое мышление и его активизация

Творческое мышление – одна из важных черт самоактуализации личности. В “Философской энциклопедии” дается такое определение сущности творчества: **“Творчество – деятельность, порождающая нечто новое, никогда ранее не бывшее”**. В последние годы ученые не только изучают закономерности творческих процессов, но и пытаются найти эффективные способы их активизации. В связи с этим представляет интерес специфика творческого мышления, его отличие от наиболее распространенного логического.

Процесс мышления, как известно, складывается из ряда операций, проводимых с понятиями и суждениями. Мысля, человек определяет, обобщает, осуществляет ограничение и деление понятий, преобразует суждения, делает выводы и т.д. Совокупность этих устойчивых мыслительных форм и операций, лежащих в их основе законов и правил, составляет предмет формальной логики. В настоящее время стало понятно, что формально-логический аспект изучения мышления включает лишь некоторые важные и четко определенные вопросы.

История возникновения новых идей в науке и искусстве показывает, что они далеко не всегда являются результатом чисто логических мыслительных опе-

раций. Этот иной, своеобразный вид мышления называют “нешаблонным” в отличие от “шаблонного” (логического) мышления. Нешаблонное мышление является более творческим способом использования разума. Оба типа не исключают, а дополняют друг друга. Если в первом случае логика управляет разумом, то во втором она его обслуживает. Творческое мышление является особой разновидностью мышления и для своего проявления нуждается в таланте. ***Таким образом, творчество – это создание на основе того, что есть, того, чего еще не было. При этом уровень творчества считается тем более высоким, чем большей оригинальностью характеризуется творческий результат.***

По многим признакам творческое мышление совершенно не похоже на логическое или аналитическое мышление, а больше напоминает детское мышление, потому что в его сознании не сформировались еще ограничения, которые потом свяжут его творческие способности. Г. Алдер приводит сравнение творческого и логического мышления:

1. Логическое (вертикальное) мышление избирательно; творческое (горизонтальное) мышление имеет более общий характер. Первое допускает существование только одного пути и отрицает все остальные направления. Второе рассматривает и сравнивает все возможные пути, обращает особое внимание на новые направления и всегда оставляет возможность для выбора. Известно, что лучше большой выбор, чем никакого.

2. Вертикальное мышление признает только отдельные последовательные шаги; горизонтальное допускает логические прыжки (логика при этом может быть оттеснена на задний план).

3. При вертикальном мышлении каждый шаг должен быть правильным; при горизонтальном – важен лишь итоговый результат. Точно также при сооружении моста его части не должны поддерживать друг друга до окончания строительства. Большинство принципов и техник НЛП ориентированы именно на результат деятельности.

4. Вертикальное мышление “отрабатывает” те направления, которые не гарантируют быстрого успеха; в горизонтальном мышлении не отбрасывается ничего. Каждый путь потенциально ведет к успеху, даже если его “плюсы” остаются в тени до настоящего момента. Здесь уместно утверждение: “Не существует неудач, есть только обратная связь”.

5. Вертикальное мышление склонно слишком быстро наклеивать ярлыки и давать категорические оценки; горизонтальное мышление стремится избегать шаблонов и жестких схем.

6. Вертикальное мышление придерживается давно проложенного, наиболее легкого пути; горизонтальное – пути, который на первый взгляд кажется наименее обещающим [1, с. 128-129].

Творчество играет огромную роль в жизни человека. Джилфорд, американский исследователь интеллектуальных и творческих способностей, назвал “первичные способности”, присущие личности творческого характера. По его мнению творческая личность:

- ✓ способна охватывать проблемы;
- ✓ в короткое время выдвигает большое количество идей;
- ✓ добивается новых оригинальных результатов;
- ✓ изменяет свои привычки;
- ✓ объединяет идеи и информацию в одно целое, способна к синтезу;
- ✓ обладает аналитическими способностями и может разбить проблему на части;
- ✓ извлекает идеи и информацию из обычных контекстов и систематизирует в новом порядке;
- ✓ может давать новые определения понятиям;
- ✓ отфильтровывает долгоживущие идеи;
- ✓ адекватно оценивает ситуации.

При желании можно самим продолжить этот список, опираясь на собственный опыт применения творческих способностей в различных ситуациях. Первостепенное значение для творческих достижений играют: способность рождать идеи при решении проблем, гибкость в подходе к выполнению заданий и оригинальность предложенных решений. Источник творческих сил находится в самом человеке. Так как творческие способности – естественная часть человеческого бытия, то их проявление не связано с какими-либо трудностями. Они раскрываются без особого труда в тех жизненных областях, в которых у человека меньше всего блокад, перекосов и стрессовых последствий. По словам творческих людей, они воспринимают свою работу как игру, легкую и доставляющую удовольствие.

Развитие всегда идет от малого к большему, от частного к общему, от хаоса к порядку. В жизни все стремятся в более высокой степени интеграции или целостности. Если искать истоки творческих сил, то необходимо проследить процессы развития до идей мыслей, до самого их начала, когда они рождаются в состоянии покоя. Человеческое развитие базируется на смене покоя и активности. Творческие способности возникают при раскрепощении, саморасслаблении и самораскрытии человека. Мы чувствуем себя хорошо лишь тогда, когда ощущаем прогресс в какой-либо области своей жизни.

Возникновение великих идей, идей, которые изменяют наши взгляды на окружающий нас мир, происходит различными способами. Иногда они совершенно неожиданно приходят в голову уже готовыми, не требующими доработки. Чаще всего окончательную форму эти идеи приобретают в результате кропотливой работы над исходным “чувством идеи”. Каким бы образом не рождались идеи, очевидно одно: мозг (сознательно или неосознанно) должен их обработать или, иными словами, выносить. Наблюдая за работой одаренных людей, известный психолог Ховард Гарднер сформулировал список методов, которые помогают им мыслить творчески. Хотя никто не может утверждать, что гении сознательно используют данные приемы, но они вполне могут применяться для нахождения творческого решения проблемы. Некоторые из них, по сути, противоречат друг другу, но это объясняется тем, что проблемы также отличаются друг от друга и могут быть противоречивыми.

Приемы, способствующие нахождению творческого решения проблемы по Х. Гарднеру:

1. Обобщение. Любая проблема входит в состав более крупной проблемы. Делая обобщение, вы тем самым можете рассмотреть более значительную проблему.

2. Детализация. При использовании данного приема надо не укрупнять проблемы, а, наоборот, детализировать их, уделяя мелочам самое пристальное внимание.

3. Поиск аналогий. Следует отыскать проблему, похожую на ту, которую вы сейчас решаете. Не помешает также найти проблему, которая полностью противоположна рассматриваемой. Аналогии, несмотря на всю их убедительность, не должны противоречить логике.

4. Нахождение составляющих проблемы. Постарайтесь определить, из каких более мелких проблем состоит рассматриваемая вами проблема. Более мелкую проблему решить легче, а это может натолкнуть вас и на решение большой исходной задачи.

5. Выдвижение возможного решения и возврат. Применение этого метода подразумевает, что вы что-то знаете про область возможных решений и учитываете, что логика не обязывает отказываться от гибкости мышления. Именно гибкость мышления позволяет не заикливаться на одном варианте решения, а рассматривать множество таких вариантов.

6. Формулировка условий рамок, в которые должно укладываться решение проблемы. Его применение также требует наличия определенных знаний о том, каким должно быть решение. Но для того, чтобы сформулировать условия-рамки,

ограничивающие решение, не обязательно знать сами варианты решения [26, с. 250-252].

Творческое мышление не является принадлежностью только каких-либо определенных способностей. Скорее оно является результатом гибкого применения нескольких функций интеллекта. При использовании творческого подхода многие функциональные отделы головного мозга активизируются и передают друг другу информацию. Русский журналист Шерешевский, запоминая сложнейшую формулу, которая не имела никакого смысла, добивался этого посредством напряжения не только памяти, но и языковых способностей интеллекта. Именно этот прием позволял ему переделать формулу в рассказ и запомнить его. Удивительные способности его памяти также опирались и на расширенное восприятие, например, ассоциации какого-нибудь цвета со звуком или тактильным ощущением. Такая гибкость при использовании различных функций интеллекта является обязательным условием творческого мышления.

Творческие способности интеллекта можно развивать путем тренировки любых функций интеллекта. Так, путем развития пространственной ориентации можно достичь нового восприятия окружающего мира, каким обладают выдающиеся художники. Либо вы, как композитор, можете по-новому ощущать звуки. Если вы спортсмен, то можете развить свою координацию движений. Развитие языковых способностей использует творческое мышление, когда вы придумываете метафоры или каламбуры. Развитое творческое мышление, по мнению М.Д. Чейфиц:

- обеспечивает быстроту мысли и гибкость мышления;
- помогает быть более спокойным и настойчивым при решении проблем;
- повышает уверенность в правильности своих идей;
- сокращает промежуток времени, необходимый для решения проблемы;
- повышает удовольствие, которое мы получаем от решения проблем;
- помогает отвлечься от стереотипов в мышлении [26, с. 259].

Наличие развитого творческого мышления подразумевает выполнение всех этих условий. Творческое мышление должно менять наше отношение к различным превратностям судьбы. Жизнь не стоит на месте, поэтому не надо пассивно наблюдать за происходящими изменениями. Высвобождая творческое мышление и воображение, мы становимся более активными и получаем возможность стать той силой, которая вызывает перемены. Развивая в себе творческое начало, мы можем сами сформировать свое будущее или эффективно повлиять на него. При этом следует помнить, что творческим решением является то, которое является для нас новым, но при этом оно не обязательно должно быть первым. Этим и объясняется легкость тренировки и развития творческого мышления. Не

нужно выучивать и запоминать что-либо, а надо только обеспечить движение мысли вокруг различных идей. В результате придет чувство, что мы отходим от стандартных подходов и освобождаем свою мысль для поисков нового.

В изучении творчества появился ряд психологических методов, имеющих целью активизировать поиск идей, интенсифицировать процесс их генерирования и тем самым повысить удельный вес оригинальных идей в общем потоке мыслей. Решая творческую задачу, человек, как правило, пребывает в плену привычных вариантов. Психологическая инерция может быть обусловлена самыми различными факторами: боязнью вторгнуться в чужую область, опасением выдвинуть идею, которая покажется смешной, незнанием элементарных приемов генерирования идей. Методы активации поиска творческих идей, которые приводятся далее, помогают преодолевать стартовые барьеры.

В 40-х годах получил наибольшую известность *метод “мозгового штурма”*, предложенный А. Осборном. Психологическая инерция, по его мнению, порождается порядком, царящим в сознании. Новым идеям необходимо помочь прорваться из подсознания в сознание. Поэтому процесс генерации идей должен быть построен так, чтобы “расковать” подсознание. В группе “генераторов идей” не должно быть начальства, обстановка работы должна быть непринужденной. Как известно, одни люди больше склонны к генерированию идей, другие – к их критическому анализу. При обычных обсуждениях “фантазеры” и “критики” оказываются вместе и мешают друг другу. Осборн предложил разделить этапы генерирования и анализа идей. За 20-30 минут группа “генераторов идей” выдвигает несколько десятков идей. В этот период действует строгое правило: запрещена критика. Следует высказывать любые идеи, в том числе и заведомо нереальные (они играют роль своеобразного катализатора, стимулируя появление новых идей). При этом участники “штурма” подхватывают и развивают предлагаемые идеи.

Если “штурм” хорошо организован, удастся быстро уйти от идей, навязываемых психологической инерцией. Никто не боится предложить смелую идею, возникает доброжелательная творческая атмосфера, и это открывает путь возможным догадкам. В обсуждении обычно участвуют люди разных профессий, идеи из разных областей знаний сталкиваются, и иногда это неожиданно дает интересные варианты решений. Идеи возникают как бы произвольно, неосознанно, неуправляемо. При этом на магнитофоне ведется непрерывная запись высказываний. Полученные идеи передаются затем группе “критиков”, которые должны выявить рациональное зерно в каждой идее.

“Мозговой штурм” положен в основу так называемой синектики, предложенной американским ученым У. Гордоном. При “*синектическом штурме*” допу-

стимы элементы критики, а главное, предусмотрено обязательное выполнение четырех специальных приемов, основанных на аналогии: прямой (подумайте, как решаются задачи, похожие на данную), личный или эмпатии (попробуйте войти в образ данного в задаче объекта и рассуждать с его точки зрения), символический (дайте в двух словах образное определение сути задачи), фантастический (представьте, как бы эту задачу решили сказочные персонажи).

Еще один способ активации поиска – *метод фокальных объектов*. Он состоит в том, что признаки нескольких случайно выбранных объектов переносят на рассматриваемый, находящийся в фокусе внимания. В результате получаются необычные сочетания, позволяющие преодолевать психологическую инерцию. Рассматривая эти сочетания и развивая их, иногда удается прийти к оригинальным идеям.

Метод морфологического анализа заключается в том, что вначале выделяют главные характеристики объекта – оси, а затем по каждой из них записывают всевозможные варианты – элементы. Имея их запись по всем осям и комбинируя сочетания разных элементов, можно получить большое число всевозможных вариантов. В поле зрения при этом могут попасть и неожиданные сочетания, которые едва ли пришли бы в голову.

Способствует интенсификации поиска и *метод контрольных вопросов*, который предусматривает применение для этой цели списка наводящих вопросов. Предлагаются различные варианты таких списков. Типичными вопросами при этом могут быть: “А если сделать наоборот?” или “А если взять другой материал?” и т.п.

Указанные методы активации творческих возможностей предусматривают целенаправленную стимуляцию ассоциативных образов (воображения). Психологи давно установили, что имеются строго определенные уровни бодрствования человека (уровни ясности сознания), при которых интенсивность образно-ассоциативных творческих возможностей достигает своего максимума. Такие состояния могут возникать непроизвольно при недостаточном притоке внешних раздражителей (сенсорная депривация). У человека без определенных психологических установок и творческих устремлений зрительные и слуховые образы в этих случаях принимают характер беспорядочных галлюцинаций. Однако при наличии сильной доминанты, проявляющейся в четкой психологической установке на решение какой-либо творческой задачи, течение образно-ассоциативных процессов перестает быть беспорядочным и приобретает продуктивный, целенаправленный характер.

Изучая различные виды творчества, ученые установили, что в продуктивное мышление включаются неосознаваемые процессы, о которых испытуемый не знает

и, естественно, рассказать не может. Учеными предпринимались попытки исследовать бессознательную составляющую творческого мышления с помощью классических состояний гипноза. Однако из-за того, что в этих состояниях у человека речедвигательная и интеллектуальная продуктивность резко снижается, такой подход оказался несостоятельным. Отечественному гипнологу В.Л. Райкову в определенной степени удалось обойти эту трудность, внушая испытуемым в состоянии гипноза образ другой активной личности. При этом они более продуктивно решали шахматные этюды, занимались художественным и иными видами творчества. Исследователи А.А. Востриков и В.В. Иванов также получали в экспериментах подобное состояние и называли его особым суггестивным состоянием психики (ОССП). Эксперименты показали определенную перспективность данного метода в исследовании творческих процессов. Он лежит в основе многих техник НЛП, связанных с моделированием совершенства и успешных стратегий поведения.

7.2.3. Роль интуиции в самоактуализации личности

Психолог К. Юнг рассматривает *интуицию как функцию человеческого разума, которая “исследует неведомое и воспринимает возможности и более глубокие связи, которые непосредственно нельзя увидеть”*. Важнейшими составными элементами интуиции являются:

- ясность восприятия;
- достаточный объем соответствующей информации;
- обученное мышление;
- неподавленные бодрствующие чувства.

Ясность восприятия – это способность воспринимать, не искажая, сигналы человека или процесса, которая зависит от того, находятся ли эмоциональные потребности в согласии либо в противоречии с реальностью. Если чувства ее затеяют, это мешает проявиться интуиции. Обучение позволяет проявиться ясности восприятия во многих аспектах. К таким методам обучения относятся, например, овладение языком телодвижений, занятия риторикой или разучивание одной из техник медитации.

Интуиция воспринимает мир без опоры на органы чувств – в этом состоит ее ключевое отличие. Интуиция – это есть ни что иное, как процесс сбора информации, которая не опирается на наши органы чувств, память, опыт, переживания или любые другие психические процессы, хотя она и использует их при ее интерпретации. Лора Дей, известный во всем мире специалист в области интуиции, определяет ее следующим образом: *“Интуиция – это нелинейный, неэмпириче-*

ский процесс сбора и интерпретации информации, поступающей в ответ на вопросы”. Это определение является трудным для восприятия, поэтому рассмотрим его поэтапно, шаг за шагом [7, с. 95-98].

Во-первых, интуиция – это нелинейный процесс. Дедукция – один из видов рассуждения в формальной логике – исходит из посылок и информации, на основе которых делаются заключения и выводы. Интуицию, напротив, нельзя представить себе в виде “логических” шагов. Она не использует рассуждений, да и не нуждается в них. Интуиция просто знает и притом немедленно. Там, где разум совершает последовательные шаги, интуиция действует подобно вспышке. Она моментально представляет картину реальности, выдавая ее по частичкам и кусочкам, обычно в виде символов. Эти символы следует интерпретировать и связать в единую картину.

Во-вторых, интуиция собирает информацию, пользуясь неэмпирическими средствами. Эмпирические средства базируются на опыте или эксперименте. Интуиции, однако, не нужны данные, чтобы получить ответ. С помощью интуиции вы можете ответить на вопросы о том, о чем “ничего не знаете”. Хотя граница между этими данными не всегда ясна, интуитивная информация не является эмпирической, поскольку мы не получаем ее через свои органы чувств. Однако она становится ею после того, как мы её получили и использовали в своих выводах. Когда мы воспринимаем интуитивный образ будущего события, наш разум может использовать его также легко, как и любой материальный образ.

В-третьих, интуиция интерпретирует информацию. Интуиция не просто собирает информацию, она интерпретирует ее. Информация, которую мы получаем посредством интуиции, как правило, является символической, а не буквальной. Многие из нас считают символы или притчи примитивной, неясной или непрямой формой коммуникации. Действительно, символы – очень сложная форма коммуникации. Они передают большое количество деталей более экономно, чем буквальное изложение. Писатели используют аллегории и символы, чтобы передать читателю информацию на разных уровнях.

В-четвертых, интуиция отвечает на вопросы. Интуиция должна “приводиться в движение” вопросом. Вопрос фокусирует интуицию и сообщает, на что нужно обращать внимание в окружающем нас мире. Она отвечает на вопросы, даже если они сознательно не заданы. Интуиция функционирует, чтобы довести до сознания такую информацию, которая лежит за пределами того, что наш рациональный разум воспринимает с помощью пяти органов чувств. Это сведения о людях, которых мы не знаем, местах, где мы не были, о будущем.

Все сказанное выше позволяет специалистам в этой области сделать вывод, что интуиция – это свойство высшего разума, она стоит выше интеллекта, это око мудрости. Это третья и последняя форма разума, которая не противоречит мышлению, а превосходит его и приносит знание и мудрость в сознание. Мышление помогает нам пройти в дверь интуиции. Оно может дать нам информацию о том, что впечатления о воспринимаемом чувствами мире являются нереальными. Каждый из нас обладает высшей частью разума – интуицией. Но только небольшая часть людей имеет развитую интуицию, хотя многие осознают наличие в себе высшего разума. Большинство людей мыслит дедуктивно лишь о делах чисто физической или материальной природы. Но средний человек сразу оказывается в тупике, как только выходит за пределы того, что способен воспринять с помощью своих пяти органов чувств. Бесконечный разум не действует через их посредство, а его силой можно воспользоваться лишь с помощью творческой мысли.

Интуиция играет большую роль в творческом процессе. Она представляет собой своеобразное внутреннее зрение, вдохновение, неопровержимую уверенность. Во время интуитивного открытия наступает внезапное озарение. Каждый человек обладает интуитивным потенциалом, который, как правило, не используется, так как отсутствует координация между определенными частями мозга и раздражениями, которым подвергаются более “старые” отделы мозга. К ним относится и часть, ответственная за интуитивные способности. Некоторые ученые связывают интуитивные способности даже с обонянием, которое в историческом плане развивалось раньше, чем глаза и уши.

Крупные компании и университеты постоянно исследуют пути совершенствования интуитивных навыков. Так, Международный институт менеджмента в Лозанне (Швейцария) изучал работу крупнейших менеджеров из США, Европы, Японии и Бразилии. Согласно полученным данным, преуспевающие менеджеры принимают наиболее важные деловые решения, используя интуицию. При этом все они описывали интуицию, как своего рода яркий свет, льющийся неизвестно откуда. Специалист по тренингу интуиции М. Микалко считает: “Чтобы выдвигать оригинальные идеи, необходимо не просто видеть то, что видят остальные, но уметь организовать ту или иную информацию по-новому. Это называется активным мышлением. Вот арифметическое выражение, записанное римскими цифрами, которые выложены десятью спичками. Оно неправильно. Можете ли вы его исправить, не прикасаясь к спичкам, не добавляя и не убирая их?” [14, с. 14].

Чтобы решить эту задачу надо отказаться от привычного взгляда на вещи надо посмотреть на нее по-новому. Переверните книгу вверх ногами – тогда все будет правильно. Для того чтобы выйти за пределы привычных границ, надо начать мыслить активно, по-новому организовать информацию. Именно формирование и использование новых схем дает толчок для выработки новаторских идей.

Игры для ума, предлагаемые М. Микалко, представляют собой конкретные техники развития качеств активного мыслителя. Они сочетают в себе концепции линейного и интуитивного мышления, которые в равной степени необходимы для оптимального творческого процесса. Основное различие между ними заключается в том, что первые структурируют известную информацию, а вторые – создают новую, используя прозрение, воображение и интуицию. Линейные игры для ума нацелены на функцию левого полушария, интуитивные – на функцию правого. Левое полушарие обрабатывает информацию последовательно, фрагмент за фрагментом. Правое полушарие воспринимает ее в целом, на уровне интуиции.

М. Микалко предлагает техники, в которых задействована интуиция и которые демонстрируют, как использовать преимущества правого полушария мозга и собственное подсознание. Интуитивные игры для ума позволяют вам проникнуть в подсознание и извлечь оттуда готовые идеи, надо только в это верить. Теория, лежащая в основе интуитивных техник, базируется на том, что вы знаете о существовании ответа на вашу задачу. Надо только узнать, где ее искать. Суть дела заключается в том, чтобы научиться применять на практике игры для ума. Полезно играть в эти игры в режиме, который для вас лично приятнее, с тем, чтобы стимулировать воображение.

Большая часть людей недооценивает интуицию, хотя часто и убеждается, что она реально существует и может играть важную роль. Психологи, специализирующиеся по проблемам восприятия, заявляют, что интуиция способна охватить всю ситуацию в комплексе. Это означает, что мышление, разум и чувство перерабатывают впечатления как сознательно, так и неосознанно. Интуиция питается информацией мимики, жестов, запахов, манер и т.п. Для того чтобы научиться лучше использовать интуицию, необходимо облегчить путь информационному потоку. В этом хорошо помогает, в частности, медитация.

Для начала она открывает “каналы”, например, нервные пути, связывающие интуицию с разумом, так как расслабляет и успокаивает мозг. Ведь информационный поток между интуицией и разумом всегда нарушают “помехи”, связанные с физическим и психическим беспокойством. Медитация ослабляет эти импульсы, и

они не сознают больше помех. Кроме того, медитация направляет умственную и психическую активность в большей степени вовнутрь. Если изучить свое внутреннее “Я”, то порог между сознательным и бессознательным можно преодолеть. Подсознание все больше и больше станет участвовать в формировании активных решений. При этом возникает уверенность в принятии правильных решений.

Доверие к собственной интуиции вырабатывается постепенно. Большинство людей слишком отделены от интуитивных источников. Возвращение при помощи медитации к исходному началу всех мыслей и представлений постепенно знакомит нас с малоосознанными разделами его внутреннего мира. Прямое использование связанных с этим возможностей происходит автоматически. Потребность человека в совершенствовании постепенно побеждает, и хотя оно сначала почти незаметно, потом все явственнее вносит в нашу жизнь новые ключевые моменты, способствует самореализации человека и достижению им успеха в жизни.

У подсознания есть еще одна выдающаяся характеристика – оно воспринимает все внушения и действует на их основании, независимо от того, конструктивные они или деструктивные, пришли ли они извне или созданы собственным сознанием. Поэтому необходимо тщательно отыскивать факты и не стоит прислушиваться к непроверенным сведениям. При этом надо сосредоточить свои усилия на определенной главной цели с такой интенсивностью, что сознание через самовнушение свяжется с подсознанием и там зафиксирует картину вплоть до ее физической реализации.

Не надо ждать, что бесконечный разум принесет объект главной цели, он только направит человека к ней. Он придет на помощь не с самого начала, а только тогда, когда лучше овладеет методом самовнушения, когда появятся вера и понимание, необходимые для быстрой реализации намеченных планов. Так фермер должен сначала вспахать землю и подготовить зерно, а лишь потом ждать, пока природа не проделает свою часть работы, и она ее делает в должное время и без посторонней помощи. Аналогично и использование самовнушения, подсознания, творческой мысли и бесконечного разума. Они дают возможность человеку использовать в полной мере потенциал, заложенный природой.

В последнее время все больше ученых-педагогов видят ограниченность традиционных методов воспитания, не затрагивающих сознание отдельной личности, и требуют поиска других путей. Американский педагог Хит говорит по этому поводу следующее: “Мое знание человека подсказывает, что источник всех творческо-эстетических способностей находится в малоосознанном внутреннем мире и что с ним можно наладить связь при помощи медитации. Пока мы не научимся прислушиваться к внутреннему голосу и руководствоваться им, мы не можем счи-

тать себя по-настоящему образованным. Если человек умеет пользоваться своими внутренними силами и развивать их, он сможет быть активнее и независимее, научиться контролировать свое развитие. Уверен, что в ближайшие годы в школах и университетах все больше будут преподавать медитацию. Результаты многочисленных психологических исследований показывают, что медитация дает человеку прямую возможность раскрыть свои интеллектуально-творческие способности” [5].

С тех пор в различных странах был накоплен обширный опыт в области школьного и университетского образования, где трансцендентальная медитация стала неотъемлемой частью учебного процесса. Школьники или студенты практикуют ее один или два раза в день во время занятий. Такая практика применялась в учебных заведениях Англии, Дании, Голландии, Швеции, Норвегии, США и Канады. Как показывают результаты многочисленных исследований, медитация стимулирует концентрацию, способности к восприятию, память, способности к обучению и решению проблем, усиливает ясность и упорядоченность мышления, творческие и интеллектуальные способности, личностное развитие, а также способствует самореализации человека и достижению им успеха в жизни.

7.3. Трансценденция как высший уровень самореализации личности

7.3.1. Понимание трансценденции в ведической литературе

Изложенное выше показывает, что анализ процесса самоактуализации личности, равно как и препятствий, стоящих на его пути, оказывается тесно связанным с философскими, мировоззренческими проблемами, волновавшими мыслителей на протяжении многих веков о сущности и возможностях сознания. В рамках современного ведического подхода это представлено семью видами сознания, из которых три соответствуют обычному человеку, такие как сон, сновидение, бодрствование. Их называют относительными состояниями сознания, имея в виду их изменчивый характер. Каждому состоянию сознания соответствуют определенные физиологические показатели и психические состояния, отличающие его от других состояний.

Что же касается остальных четырех или абсолютных состояний сознания, то для них характерны большая интеграция покоя и динамизма, единства и многообразия познающего, процесса познания и познаваемого. С развитием высших состояний сознания человека происходит более глубокая интеграция многообразных

и противоположных аспектов жизни до тех пор, пока не устанавливается полная целостность жизни в сознании единства, когда единство, целостность постоянно присутствуют в многообразии. Этим четырем типам сознания соответствуют определенные категории людей, которых характеризуют более высокие уровни их возможностей [13]. Таких состояний можно достичь в результате саморазвития и самосовершенствования с помощью специальных техник, в частности, трансцендентальной медитации (ТМ), о содержании и воздействии на человека которой шел разговор в третьей главе.

Трансцендентальная медитация является техникой, которая в настоящее время наиболее изучена. Ей посвящены примерно шестьсот медицинских, психологических и социологических исследований. Физиологические исследования в этой области показали существование четвертого состояния сознания, отличного от бодрствования, сновидения и сна, или трансцендентального сознания. Оно характеризуется состоянием глубокого отдыха в состоянии бодрствования. В этом состоянии сознания вся ментальная деятельность замирает. Сознание перестает вибрировать и нет больше ничего, что надо осознавать, но само сознание остается, а значит остается и субъект ощущения или ощущающий. Это состояние можно назвать – “чистое Я”. Кроме трансцендентального сознания современная ведическая наука выделяет еще такие его состояния как космическое, божественное и сознание единства. П. Рассел достаточно подробно описывает, как происходит процесс самореализации в пятом состоянии сознания, которое называют космическим [19]. В этом состоянии чистое “Я” становится постоянной чертой осознанности и по этой причине оно известно как постоянная самореализация. Осознание чистого “Я”, однако, не предполагает никакой утраты личного “Я” или “ЭГО”. Они продолжают функционировать, в основном, как и раньше, но в результате добавления к этим персональным признакам, происходит безмолвное осознание “Я”.

В обычном состоянии сознания, человек обретает смысл своей личности во взаимодействии с окружающим миром, которое является циклом действия, впечатления и желания. Любое чувственное переживание оставляет отпечаток в мозге. На основе этого следа и других впечатлений в прошлом (воспоминаний) мы принимаем решения. Это дает толчок разнообразным желаниям, и мы стараемся их реализовать и, следовательно, удовлетворяем эти желания посредством действия. Действие меняет окружающую среду, производя новые сенсорные восприятия, которые затем дают рост дальнейшим действиям и желаниям, то есть цикл “действие – впечатление – желание” продолжается. Выражаясь инженерным языком – наблюдается обратная биосвязь, благодаря которой мы постоянно приспосабливаемся к окружающей среде (см. рис. 7.1).

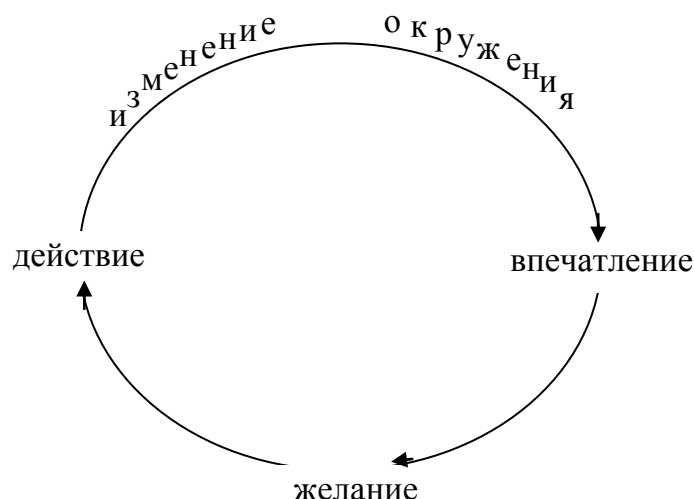


Рис. 7.1. Цикл: впечатление-желание-действие

К сожалению, человек, который не осознает чистое “Я”, должен полагаться на эту биологическую функцию из-за чувства психологической индивидуальности. Мы часто действуем не из биологической, а из психологической необходимости — необходимости укрепить наше чувство индивидуальности. Действительно, без такой постоянной обратной биосвязи большинство из нас просто перестали бы существовать, так же как мы умерли бы физически, если бы нас лишили пищи и кислорода. Если изменения в окружающем мире угрожают нашей индивидуальности, мы вынуждены вновь подтверждать наше “Я”. В результате огромная психологическая и физическая энергия растрачивается на деятельность, которая не нужна, часто нанося вред себе и окружающей среде.

Поиск устойчивой идентичности не является неверным сам по себе. На самом деле это очень важное стремление, так как представляет собой поиск большего удовлетворения. Когда нет внутреннего осознания настоящего “Я”, можно искать появление постоянной и устойчивой идентичности во внешнем мире и она, будучи во власти событий, должна постоянно подтверждаться. Но если личность стремится к космическому сознанию и обретает великое осознание “Я”, количество энергии и усилий, которое она тратит на поддержание своего появляющегося чувства идентичности, уменьшается. Когда человек достигает космического сознания, он знает, что “Я” становится постоянной чертой его жизни. На этой платформе абсолютной стабильности он остается непоколебимым, какими бы не были изменения во внешнем мире.

Сомореализация не вовлекает осознание “Я” за счет “Я”. Цикл “действие-впечатление-желание” продолжается, а с ним и ощущение индивидуальности. Про-

светленный человек сохраняет свой характер, индивидуальность, воспоминания и т.п. *Путь к самореализации – это не путь самоотречения, самоподчинения или самоустранения; это путь расширения сознания, чтобы включить чистое “Я” в индивидуальное “Я”.* Для иллюстрации можно сравнить “Я” со ступицей вращающегося колеса жизни. Индивидуальное “ЭГО”, воспоминания, образы, ощущения, желания, мысли постоянно вращаются вокруг чистого “Я”, которое, находясь в центре никогда не меняется. В самореализации колесо не останавливается, оно продолжает вращаться, но человек уже осознает центр колеса и извлекает свою идентичность не из вращающегося края колеса, а из находящегося в неподвижности центра.

Состояние самореализации достигается в медитации, если дать возможность вниманию постоянно отходить от цикла “действие-впечатление-желание” в трансцендентальное сознание. Не надо специально пытаться нарушить цикл, но, позволяя уму успокоиться, деятельность, впечатление и желание, мгновенно уменьшаются. Цикл на время замирает. В трансцендентальном сознании остается только “Я”. Затем через деятельность осознание чистого “Я” интегрируется в повседневную жизнь. Самореализация – это четкое разделение между безмолвным, лишенным признаков “Я” и всей ментальной и физической деятельностью; разделение между “Я”, с одной стороны, и телом, чувствами, умом, интеллектом, эмоциями и “ЭГО”, с другой. Состояние самореализации часто трактуется как непривязывание, неприсоединение. Но это не имеет ничего общего с попыткой избежать действия или удовольствия. Это способность действовать и получать наслаждение в свободе, вне зависимости от процесса ради чувства идентичности.

Самореализованный человек действует в соответствии с ситуацией, а не в соответствии с потребностями “ЭГО”. Его действия будут более самопроизвольными, более эффективными и более подходящими ко всем ситуациям. Наши чувства определенного будут самопроизвольно меняться, когда мы достигнем космического уровня сознания, которое связано с ростом интуиции. Но интуитивные ощущения правильного и неправильного конечно не всегда верны. И поэтому синтез интуиции и довода, который развивается в процессе медитации, становится все более важным. П. Рассел утверждает, что есть, несомненно, много параллелей между “самоактуализатором” А. Маслоу и тем, кто стремится к пятому, космическому, состоянию сознания. Помимо очевидного семантического сходства между самоактуализацией и самореализацией большая часть их характеристик та же. Эти сходства подтверждаются психологическим тестированием медитирующих [19, с. 160-162].

Одним из наиболее интересных открытий А. Маслоу является то, что самоактуализаторы имеют высокую частоту “Пик-ощущения”. Это состояние он описал как “моменты величайшего благоговения, чистого, позитивного счастья, когда все сомнения, все страхи, все препятствия, все слабости остались позади”, в котором ощущаешь, что “един стал с миром, в согласии с ним, действительно принадлежал ему, вместо того, чтобы заглядывать в него снаружи” [27]. Существование таких ощущений не было, конечно, открытием: мистики, поэты и другие одаренные люди часто описывали его. Но А. Маслоу обнаружил, что их проявление не ограничивается какой-то особой группой людей. Они были у бизнесменов, менеджеров, преподавателей и политиков также часто, как и у описанных выше людей. Таким образом, для самоактуализированных людей характерны определенные особенности сознания. Но при этом, во-первых, целостной личности свойственно единство сознательного и бессознательного; во-вторых, специфика затрагивает и саму сферу бессознательного. А. Маслоу характеризует интеллект как могущественную интегрирующую силу.

Значительную роль играет в жизни самоактуализированных людей так называемый “пиковый опыт” или “предельные переживания”. А. Маслоу характеризует его как восторг, экстаз, “океаническое чувство”, ощущение безграничного горизонта, открытого взору. Пиковый опыт по необходимости краток (большего бы человек не выдержал). Но острая эмоция открывает дорогу спокойному счастью, так называемому “плато-опыту”, для которого характерно ясное осознание высших ценностей (бытийное познание, о котором речь шла выше). Пиковый опыт, как отмечает А. Маслоу, нельзя купить, нельзя гарантировать, нельзя даже искать. Радость должна быть сюрпризом, но можно создать условия, при которых пиковый опыт более вероятен.

Можно спросить, имеют ли отношение “Пик-ощущения” к высшим состояниям сознания, которые описаны в современной ведической литературе? Безусловно, высшая точка ощущения не то же самое, что и трансцендентальное сознание, так как в этом состоянии человек обычно чем-то восхищен, в то время как в чистом трансцендентальном сознании нет объекта для осознания. Остается возможность того, что высшая точка ощущения есть, возможно, проблеск космического сознания, с которым описания состояний очень схожи, но не равны.

Если и есть хоть малейший след высших состояний сознания в работах А. Маслоу, то его можно обнаружить в “плато-ощущениях”, которыми он занимался в последние годы своей жизни. Эти ощущения были похожи на продолжительный “пик-ощущения”, но без внезапности или возбуждения последнего. Он описывает “плато-ощущение” как “свидетельство, ощущение, которое можно назвать

спокойным, познавательным блаженством” [25]. К сожалению, А. Маслоу умер вскоре после того, как начал работать над “плато-ощущениями” и невозможно установить по описаниям, которые он дал, являются ли эти проблески полным состоянием сознания. Их сопоставление, возможно, позволило бы сделать вывод о трансценденции как высшем уровне самоактуализации или что трансцендентное состояние сознания присуще самоактуализированным личностям.

7.3.2. Современная литература о роли “Суперсознания” в развитии личности

С древнейших времен считалось, что человеческий разум является частью более могущественного разума, который разные мыслители называли по-разному: Абсолют, Высший Разум, универсальный подсознательный разум, бесконечный интеллект, коллективное бессознательное, сверхсознание или суперсознание. Каждый из нас обладает им и использует, хотя не редко совершенно неупорядоченно и бессистемно, когда выходит за пределы обычного сознания. Ведь наши интуиция и догадки, способность к творчеству и воображение, а также наши целенаправленное поведение и вдохновение берут свое начало именно в сверхсознании, от которого, следовательно, зависит и использование резервов нашей психики.

В течение многих тысяч лет человеческой истории мудрейшие представители всех цивилизаций занимались поиском секрета, ключа, который помог бы открыть несметные сокровища потенциала, сокрытого глубоко в каждом человеке. Исследование этого секрета продвинулось за последнее столетие гораздо дальше, чем за предыдущие века существования человека на Земле. Секрет веков, ключ к здоровью, счастью и процветанию для каждого был найден в том, что получило у современных исследователей название “Суперсознание” [22, с. 181-201]. Правильно применяя его, человек может решить любую проблему, преодолеть любое препятствие и достичь желаемой цели. Величие человека и его постижения основываются именно на нем.

“Суперсознание” – это источник чистого творчества, вдохновения, мотивации, волнения, которые человек чувствует всякий раз, увлекшись новой идеей или возможностью. Работая над проблемой или целью, СС получает доступ к информации, хранимой в подсознании. Оно берет оттуда все необходимое из того, чему мы научились и что испытали. Оно также способно отличить истинное от ложного, поэтому подсказывает только верные ответы и нужные решения. Суперсознание имеет также доступ к знанию и информации, находящимся вне нас, превосходящим наши собственные знания и опыт. Ведь и само оно находится вне нашего мозга, вне

сознания и подсознания. Нас окружает универсальный ум, содержащий интеллект, все когда-либо существовавшие и будущие идеи и знания. Именно поэтому разные люди в разных частях света подключаются к этой энергии и приходят к одной и той же идее одновременно. Об этом же свидетельствует широко распространенное мнение о том, что идеи витают в воздухе.

Сверхсознание способно обеспечивать мотивацию, ориентированную на цель. Оно служит источником энтузиазма и вдохновения, которые человек испытывает, ставя цели и продвигаясь к их осуществлению. Но для своей мотивации сверхсознание требует ясных, конкретных целей. При этом условии оно высвобождает идеи и генерирует энергию, необходимые для достижения целей, являясь мощным источником “свободной энергии”. Полностью настроившись на свое сверхсознание, человек может ощущать непрерывный прилив здоровья, энергии и сил, позволяющий совершать в течение нескольких часов больше, чем он обычно делает за неделю.

Суперсознание лучше всего откликается на ясные, авторитетные команды, на то, что называют “позитивными утверждениями”. Всякий раз, когда человек ставит цель или формирует желание, посылая их из сознания в суперсознание, происходит его активизация, приводящая к высвобождению идей и энергий, необходимых для воплощения желания в реальность. Именно по этой причине решительность оказывается чрезвычайно важным достоинством тех, кто хочет добиться успеха. Главная задача состоит в том, чтобы сосредоточить мысли на своей цели. Тогда суперсознание станет автоматически и непрерывно решать все проблемы, стоящие на пути к осуществлению цели, по мере их возникновения. Можно доверять его работе до тех пор, пока ясно видна цель.

Сверхсознание лучше всего работает в ментальном климате, создаваемом верой и одобрением. Надо терпеливо ожидать решения всех своих проблем, устранения препятствий и достижения всех поставленных целей – это состояние ума, которое ускоряет вибрации мысли и заставляет сверхсознание работать наиболее эффективно. История свидетельствует, что для всех великих людей характерна глубокая вера. Они развивают в себе почти детскую способность доверять себя доброй воле мира, просто веруя в то, что все идет как надо, все свершится в свое время. Их подход строится на спокойствии, уверенности и убежденности, что им помогает сила, превосходящая их собственные способности. При этом сверхсознание должно находиться в согласии с “Я – концепцией” и доминантными целями. Однако необходимо четко понимать, что всевозможные негативные мысли и разрушительные эмоции – злость, беспокойство и нетерпение – закрывают его наглухо. Они подавляют силу человека, затемняют его сознание. Они запутывают сообщения, по-

сылаемые нами из сознания в подсознание. Любые негативные эмоции мешают спокойному позитивному отношению, необходимому СС для оптимального функционирования.

Суперсознание дает опыт постижения успеха. Нельзя добиться успеха во внешнем мире, если не подготовили себя к этому внутренне. Поэтому надо расти, развивать себя до такой степени, которая подготавливает к осуществлению цели. Оно проведет через все ситуации, которые дают нужный опыт, заставив усвоить все необходимые уроки для приобретения соответствующего опыта внешней реальности. Многие достигли больших успехов на грани провала. Именно тогда они были ближе всего к прорыву и постижению своих целей. Как будто суперсознание устраивает заключительную контрольную перед тем, как человек прибудет к месту назначения. Лучше всего оно работает при двух условиях. Первое – это ситуация, при которой сознание сконцентрировано на определенной задаче или цели. Второе – ситуация, при которой оно занято чем-то совершенно посторонним. Следует применять оба подхода в такой последовательности [22, с. 193]:

- *Шаг первый:* Четко определите проблему или цель, предпочтительно в письменном виде. Чего именно вы хотите достичь, какую конкретную проблему хотите решить?

- *Шаг второй:* Соберите всю информацию, какую сможете добыть. Читайте, исследуйте, задавайте вопросы, активно ищите нужный ответ.

- *Шаг третий:* Сознательно стремитесь решить проблему, анализируя всю собранную информацию.

- *Шаг четвертый:* Если вы не сможете решить проблему на уровне сознания, передайте ее сверхсознанию, освободитесь от нее со всей решительностью.

- *Шаг пятый:* Займите свое сознание чем-то другим. Обратите внимание на посторонние вещи, предоставьте своему сверхсознанию позаботиться о вас.

Возьмите любую проблему и испытайте на ней этот метод. Результаты вас поразят. Ваше суперсознание доставит вам ответ точно в нужный час. Когда ответ придет, немедленно приступайте к действиям. Существует несколько способов стимулирования суперсознания. Первый и наиболее надежный состоит в постоянном размышлении о собственных целях. Второй путь заключается в уединении и хранении молчания, о чем убедительно свидетельствует теория и практика йоги. Люди достигают величия, если находят время побыть наедине с самим собой. Уединение – это чудесный тоник, придающий мыслям уравновешенность и ясность. Оно создает ментальную среду спокойствия и ясности для выработки зрелых и точных решений, для развития интуиции.

Очень важно, чтобы мы начали культивировать в себе искусство спокойствия – физического и ментального. Благодаря этому та часть сознания, которую часто называют сверхсознанием и которая имеет непосредственный выход на универсальный разум, может дать такие светлые идеи, что успех будет обеспечен. Это поможет преодолеть неблагоприятные условия, устранить трудности и осложнения. Вы поймете, что вами руководят, и вы почувствуете в себе силы заново создать самого себя и свою судьбу. Хотя чаще всего мы руководствуемся нашим рациональным разумом, который помогает нам оправдывать то, что происходит с нами, тем не менее, мы все-таки развиваем у себя шестое чувство, прислушиваясь к голосу нашего сверхсознания. Для того чтобы наше сознание могло работать максимально продуктивно, нам необходимо объединить усилия и преимущества рационального мышления и интуиции.

Сверхсознание начинает действовать в том случае, если мы концентрируем все свои мысли на конкретной ситуации, которую хотим разрешить или когда наш разум полностью занят чем-то другим. Довольно часто сверхсознание регистрирует вопрос и даст ответ только тогда, когда это необходимо для того, чтобы добиться успеха. При этом сверхсознание будет посылать ответы самым различным образом – часто это будет интуитивное ощущение, идея или предложение позвонить кому-либо. Поэтому полезно выработать в себе привычку прислушиваться к своему внутреннему голосу и к своим ощущениям. Когда ответ приходит к вам, он обычно бывает абсолютно очевидным, ясным и простым. Он будет одновременно сопровождаться чувством эйфории, взрывом энергии и радости.

Великие открытия пенициллина, рентгеновских лучей, тефлона, динамита, йода, хинина были сделаны благодаря ясности ума. Мир движется по пути прогресса благодаря тому, что он черпает решения из сверхсознания, благодаря людям, которые находят время, чтобы посидеть в тишине и подумать. Это прямо противоположно той суете, в которой многие проживают жизнь, стараясь найти внешние способы для объяснения вещей. Почему бы нам ни начать формировать в себе привычку выделять время на то, чтобы подумать наедине с собой и на самом деле прислушаться к себе, рассчитывая получить ответ?

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Чем отличается потребность дефицита от потребности развития?
2. Что такое самореализация личности и каковы ее механизмы?
3. Какое содержание включают в себя понятие “самоактуализация”?
4. Какие свойства характеризуют самоактуализирующихся людей?
5. Что такое “самораскрытие” человека?
6. Что изучает акмеология?
7. Какие факторы влияют на достижение человеком своего “акме”?
8. Что представляет собой внутренний мир человека?
9. Что такое смысл жизни?
10. Назовите основных представителей гуманистического направления в психологии.
11. Чем отличается творческое мышление от логического?
12. Какие способы активизации творческого мышления вы знаете?
13. Какие свойства присущи творческой личности?
14. Какую роль играет интуиция, и что она собой представляет?
15. Что такое “суперсознание” и какую роль оно играет в самореализации людей?
16. При каких условиях работает “суперсознание”?
17. Что такое трансценденция?
18. В чем проявляется сходство между трансценденцией и самоактуализацией?

Рекомендуемая литература

1. *Андреас С., Фолкнер Ч. и др.* НЛП: Новые технологии успеха. – София, 2001.
2. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. – М., 1968.
3. *Балл Г.А.* Концепция самоактуализации личности в гуманистической психологии. – Киев-Донецк, 1993.
4. *Бодалев А.А.* Вершина в развитии взрослого человека: характеристики и условия достижения. – М., 1998.
5. *Готвальд Ф.Т., Ховальд В.* Аюрведа в бизнесе. – М., 2000.
6. *Дилтс Р.* Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. – СПб., 2001.
7. *Дэй Л.* Самоучитель по развитию интуиции. – М., 2001.
8. *Кочетов А.И.* Актуальные проблемы педагогики. – Рязань, 1971.
9. *Каган М.С.* Человеческая деятельность. – М., 1974.
10. *Леонтьев А.Н.* Избранные психологические произведения: В 2 т. – М., 1983.
11. *Лозовой В.А.* Самовоспитание личности: философско-социологический анализ. – Харьков, 1991.
12. *Маслоу А.* Самоактуализация личности. Психология личности. Тексты. – М., 1982.
13. *Махаришии Махеш* Йоги о Бхагавад – Гите. Перевод и комментарий. Главы 1-6. – СПб., 1996.
14. *Микалко М.* Тренинг интуиции. – СПб., 2001.
15. *Нартова-Бочавер С.* Психология личности и межличностных отношений. – М., 2001.
16. *Николов Л.* Структуры человеческой деятельности. – М., 1984.
17. *Перлз Ф.* Опыты психологии самопознания. – М., 1993.
18. Психологические проблемы самореализации личности. / Под ред. Крылова А.А., Коростылевой Л.А. – СПб., 1997.
19. *Рассел П.* ТМ техника. // В кн.: Высшее сознание. Refl-book. – Ваклер., 1995.
20. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии: В 2-х т. – М., 1989. – Т. 2.
21. *Рувинский Л.И.* Теория самовоспитания. – М., 1973.
22. *Трейси Б.* Достижение максимума. – Минск, 2000.
23. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. – М., 1990.
24. *Фромм Э.* Человек для себя. – Минск, 1992.
25. *Хохель С.* Ступени сознания. – София, 2002
26. *Чейфиз М.* Живите с умом. – Минск, 1997.
27. *Maslov A.H.* Toward a psychology of being. – 3-nd-NY., 1968.
28. *Maslov A.* Religions. Values и Peak-Experiences, – N.Y., 1970.

Глава VIII.

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ЛИЧНОСТИ

До сих пор мы уделяли внимание изучению внутреннего мира человека и его роли в достижении успеха. Большой интерес у исследователей вызывает также все, что относится к познанию и пониманию человека человеком, или психология межличностных отношений. При этом она исходит из того, что человек активен и может скорректировать впечатление посредством обратной связи, которая всегда присутствует в живом межличностном общении. Без механизма обратной связи понимание человека человеком было бы невозможно, потому что диалог между ними – это встречное движение общающихся людей, в ходе которого они не только воздействуют друг на друга, но и изменяют самих себя. Эффективность этого процесса в значительной мере зависит от знания методологии и технологии достижения желаемого результата.

8.1. Коммуникации и их роль в жизни человека

В отечественной социальной психологии при рассмотрении проблем социального взаимодействия, обычно, употребляется понятие “общение”. В общении реализуются как общественные, так и межличностные отношения. “В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу” [13, с. 289]. Вне общения человеческое общество просто немыслимо. Общение выступает как способ формирования индивидов и вместе с тем как способ их развития.

Термин “общение” не имеет точного аналога в английском языке, где обычно употребляется слово “коммуникация”, под которым понимают процесс двустороннего обмена информацией, ведущий к взаимному пониманию. *Коммуникация – в переводе с латыни обозначает “общее, разделяемое со всеми”. Смысл коммуникации – в той реакции, которую мы получаем со стороны других людей. Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась.* Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь, сигнализирующую о том, как люди поняли вас, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

8.1.1. Психологические механизмы коммуникативных процессов

Коммуникативные процессы – это различные формы информационного и вещественно-энергетического обмена между людьми, которые предпринимаются для установления, укрепления и поддержания связей между ними. Общение – это разновидность коммуникативных процессов, спецификой которых является обмен информацией, чувствами между людьми и возникновение на этой основе разнообразных межличностных влияний. Являясь социальным существом, человек постоянно испытывает потребность в общении с другими людьми, что определяет потенциальную непрерывность общения как необходимого условия жизнедеятельности. Поэтому в самом общем виде общение выступает как форма существования человека. От того, насколько успешно люди общаются, зависит в значительной мере их успех или их неудачи.

Коммуникативная сторона общения связана с выявлением специфики различных его функций, а именно:

1. Информационная, в которой происходит не только движение информации, но и уточнение, обогащение знаний, сведений, мнений.
2. Интерактивная (побудительная) – организация взаимодействия между людьми, например, согласование действий, распределение функций, влияние на настроение, убеждения, поведение собеседника, с использованием различных форм воздействия.
3. Перцептивная функция – восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.
4. Экспрессивная – возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

Стратегии общения: открытое-закрытое общение; монологическое-диалектическое; ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение “по душам”). При этом открытое общение – желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других. Закрытое общение – нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию.

Тактика общения: реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знаниями правил общения. *Техника общения* – совокупность конкретных коммуникативных умений говорить, умений слушать, влиять на других людей, понимать и т.п.

К средствам общения относятся:

1. Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребления едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка. Это объективное социальное значение слова можно назвать знаком языка. Но оно преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, “субъективный” смысл – поэтому не всегда мы правильно понимаем друг друга.

2. Интонация – эмоциональная выразительность, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе.

3. Мимика, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы.

4. Жесты как средства общения могут быть как общепринятыми, т.е. иметь закрепленные за ними значения, так и экспрессивными, т.е. служить для большей выразительности речи.

5. Расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

В *процедуре общения* выделяют следующие этапы:

- потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т. п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми;

- ориентировка в целях общения, в ситуации общения;

- ориентировка в личности собеседника;

- планирование содержания своего общения (человек обычно представляет себе, что именно скажет);

- бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести;

- восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи;

- корректировка направления, стиля, методов общения.

Обычно при рассмотрении технологических аспектов общения исходят из идеи его конструктивного, позитивного характера. Считается, что если общение неконструктивно и приводит к конфликтам, то причиной является незнание техник общения или неумение ими владеть на должном уровне. Изучение закономерностей и правил общения, их отработка на практике, объективно ведет к повышению конструктивности общения. Известны такие правила конструктивного общения:

1. Говорить на языке партнера, т.е. язык сообщения должен быть понятен

всем субъектам общения.

2. Проявление уважения к партнеру. Это один из важнейших фундаментальных принципов конструктивного межличностного взаимодействия. Этот принцип может быть реализован как вербальными, так и невербальными средствами.

3. Демонстрация общности. Это может быть общность интересов, целей, задач, точек зрения и т.п. Большую роль в налаживании контактов играет наличие у партнеров общих личностных особенностей.

4. Внутригрупповой фаворитизм представляет собой влияние, при котором члены определенной группы, считающие друг друга “своими”, оказывают по отношению друг друга психологическую протекцию.

5. Проявление интереса к проблемам партнера. Его противоположность – их явное пренебрежение. Ошибки такого рода достаточно, чтобы свести на нет возможность конструктивного общения.

6. Предоставление партнеру возможности выговориться. В целях снятия напряженности у партнера по общению совсем не обязательно выполнять то, на чем он настаивает. Очень часто ослаблению напряжения способствует уже то, что он может выговориться.

7. Вербализация эмоционального состояния своего или состояния партнера. По существу, эту технику можно характеризовать как грамотный способ замены неконструктивных замечаний и проявлений обиды более мягкой тактикой.

Здесь рассмотрены только самые существенные правила и техники общения. Конечно, их гораздо больше, но объединяются они благодаря одной общей закономерности. Любой прием предполагает не механическое выполнение, а адекватное использование “здесь и сейчас” в зависимости от контекста. Но при этом надо помнить, что идентичных ситуаций не бывает. Универсальным принципом общения является понимание другого человека. Если не удастся добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют “социальным интеллектом”, “практически-психологическим умом”, “коммуникативной компетентностью”, “коммуникабельностью”. Они отражают комплекс взаимосвязанных качеств, обеспечивающих тот или иной уровень взаимодействия человека с другими людьми. К числу наиболее важных личностных проявлений, составляющих структуру коммуникативного потенциала, относят: уровень потребности в общении, его локализованность, а также интенсивность, активность и инициативность.

8.1.2. Структура межличностных коммуникаций и критерий их эффективности

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения. Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия. Когда мы вступаем в коммуникацию с другим человеком, мы замечаем его реакцию и сами реагируем своими мыслями и чувствами. Любое общение начинается с того, что у одного из участников коммуникации появляется желание выразить какую-либо мысль или какое-то чувство. Так возникает смысл посылаемого другому человеку сообщения. Существует множество способов передать его, пользуясь разнообразными средствами общения. Придание смыслу сообщения определенной формы называется *кодированием* информации. Кодирование – первый этап на пути сообщения от одного коммуникатора к другому (рис. 8.1) [16, с. 61].

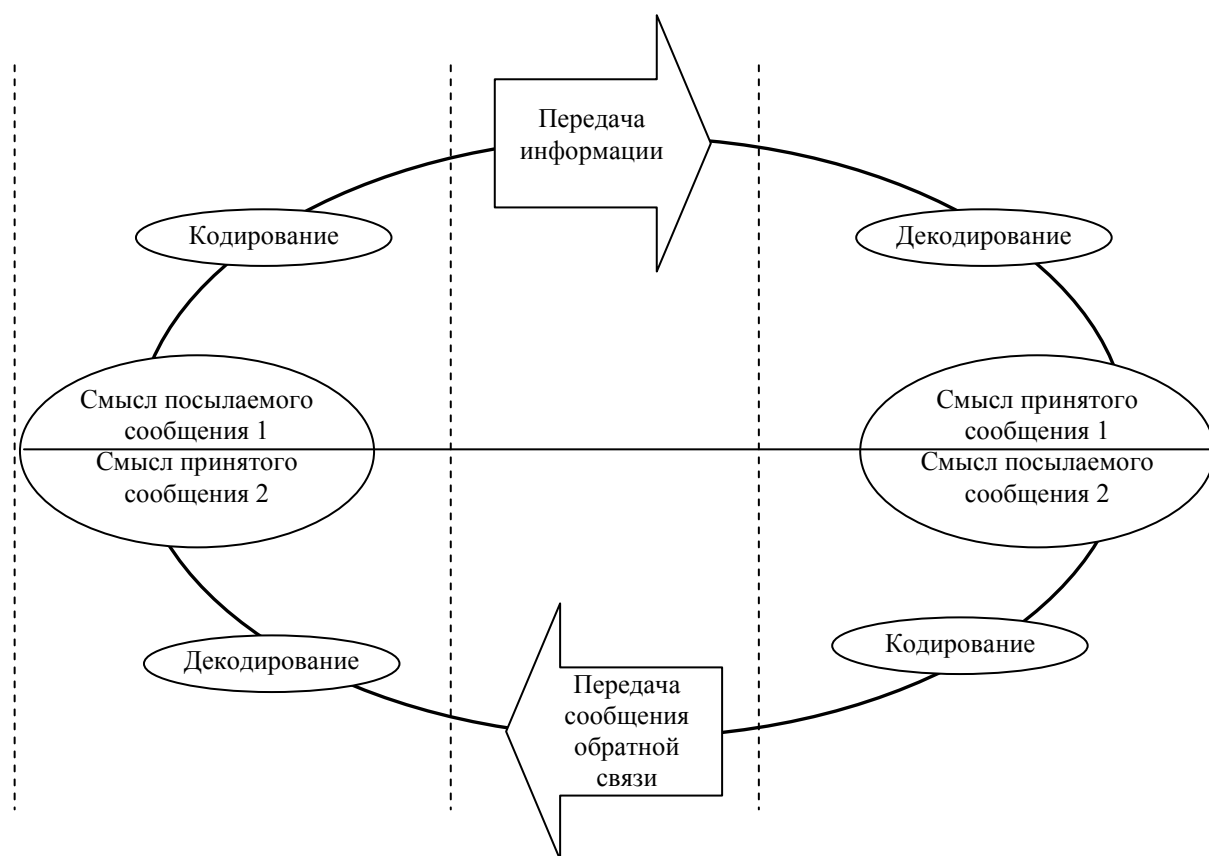


Рис. 8.1. Двусторонняя коммуникация

Процесс кодирования сложен. Каждый, кто когда-либо пытался выразить мысли на неродном для него языке, знает, как это трудно сделать. Аналогичные проблемы возникают и при общении на родном языке, если вы говорите по теме, в которой мало разбираетесь. Оказывается, человек почти никогда не может абсолютно точно выразить свою мысль или чувство. Этому препятствуют так называемые *коммуникативные* шумы, что приводит к искажению смысла посылаемого сообщения. Источники коммуникативных шумов разнообразны. К ним относятся физический шум, плохое знание языка, недостаток компетенции в обсуждаемой области, культурологический шум, ментальные и эмоциональные фильтры. Однако кодирование – это только первый шаг, затем следует передача сообщения. На этом этапе могут добавиться новые шумы: вспомните хотя бы треск в телефонной трубке или телефонное эхо. Далее предстоит декодировать, расшифровать смысл сообщения. При этом адресат будет исходить из собственного жизненного опыта, который может существенно отличаться от опыта отправителя сообщения. Это означает, что на этапе декодирования добавятся дополнительные шумы.

Таким образом, оказывается, что смысл принятого сообщения никогда в точности не совпадает со смыслом посланного. Степень различия может сильно варьироваться от различия в нюансах до полного искажения. Придя к этому выводу, мы можем сформулировать информационный критерий эффективности коммуникации. ***С точки зрения передачи информации коммуникации оказываются тем более эффективными, чем ближе по смыслу посланное и принятое сообщения.*** Это определение позволяет указать общее направление совершенствования навыков общения, т.е. снижение информационных шумов. Однако, не исключая возможность применения некоторых положений теории информации при описании человеческой коммуникации, необходимо учитывать ее специфику.

Во-первых, в коммуникативном процессе индивидов, каждый из которых является активным субъектом, происходит не простое “движение информации”, а, как минимум, ее активный обмен из-за ее значимости. Люди не просто обмениваются значениями, но, как отмечает А.А. Леонтьев [14, с. 291], стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Поэтому в каждом коммуникативном процессе общение и познание находятся в единстве.

Во-вторых, характер обмена информацией между людьми определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает изменение самого типа отношений между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в

“чисто” информационных процессах.

В-третьих, коммуникативное влияние, как результат обмена информацией, возможно лишь тогда, когда мы говорим “на одном языке”. Однако этого недостаточно, так как, даже зная значение одних и тех же слов, люди могут понимать их неадекватно. Еще Л.С. Выготский отмечал, что “мысль никогда не равна прямому значению слов” [7, с. 379]. Об этом же говорят специалисты НЛП, давая конкретные рекомендации по повышению эффективности разговорной речи.

В-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать иногда барьеры взаимопонимания, среди которых психологи выделяют следующие: ситуационные, смысловые, мотивационные и психологические. Ситуационные барьеры связаны с разным пониманием ситуации или разной включенности в нее. Смысловые – возникают из-за неадекватного понимания смысла сказанного. Мотивационные барьеры возникают, когда недостаточно ясно выражены мотивы поведения или они умышленно скрываются. Психологические причины являются своеобразным внутренним тормозом, препятствующим проявлению и реализации полного потенциала личности.

Причинами плохой коммуникации также могут быть:

- стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или собственного самосознания. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько ситуаций, в результате чего нет понимания людей, ситуаций и проблем;

- “предвзятые представления” – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно;

- плохие отношения между людьми;

- отсутствие внимания и интереса собеседника;

- пренебрежение фактами;

- ошибки в построении высказываний – слабая убедительность, нелогичность и т.п.;

- неверный выбор стратегии и тактики общения.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, а именно:

Вербальный (словесный) – это слова, речь человека.

Паралингвистический – связанный с речью, но не являющийся ею. Это громкость, быстрота речи, интонации, паузы, смешки, зевки, подкашливание и т.п.

Невербальный (несловесный) – взаимное расположение собеседников в пространстве, их позы, жесты, мимика, направление взгляда, прикосновение, а также зрительные, слуховые и другие сигналы, которые человек передает с речью.

8.2. Навыки вербальных коммуникаций

Среди факторов, влияющих на эффективность общения, первыми выделяются навыки вербальных коммуникаций: слушание, речь, чтение и письмо. Приведенная ниже таблица 8.1. представляет некоторые характеристики этих навыков [16, с. 66]:

Таблица 8.1

Характеристики коммуникативных навыков

Навыки	Слушание	Речь	Чтение	Письмо
Усвоение	Во-первых	Во-вторых	В-третьих	В-четвертых
Использование	Наибольшее	Следующее по значимости	Предпоследнее по значимости	Последнее по значимости
Все время коммуникаций=100%	45 %	30 %	16 %	9 %
Обучение	Последнее по уделяемому вниманию	Предпоследнее по уделяемому вниманию	Следующее по уделяемому вниманию	Важнейшее по уделяемому вниманию

Из приведенной таблицы видно, что выработке самого востребованного навыка – слушания – уделяется обычно меньше всего внимания. Практика показывает, что в улучшении навыков слушания таится ключ к повышению эффективности вербальных коммуникаций.

8.2.1. Умение слушать

Человеческое общение на три четверти состоит из общения речевого (речь и слушание). “Слушать” означает делать сознательное усилие услышать звук или обратить на него внимание. Отсюда следует, *что слушать – больше чем слышать. По существу «слышать» – это означает физически воспринимать*

звук. “Слушать” же означает воспринимать звук определенного значения. Человек слышит в результате автоматической реакции органов чувств и нервной системы. Слушание – волевой акт, включающий также и высшие умственные процессы. Мы слышим, конечно, многое, но прислушиваемся лишь к незначительной части того, что слышим.

Слушание становится возможным вследствие различия скорости устной речи и умственной деятельности слушающего. Обычно люди говорят со скоростью 125 слов в минуту, хотя мы можем воспринимать речь, произносимую со скоростью 400 слов в минуту. Различие между скоростью речи и умственной деятельностью может стать причиной невнимания, особенно, если говорят медленно и неинтересно. Слушание – активный процесс, но процесс внутренний. Оно предполагает желание услышать, внимание к собеседнику. Прежде всего, надо хотеть слушать. При этом слушать и воспринимать означает не отвлекаться, поддерживать постоянное внимание, устойчивый визуальный контакт и использовать позу как средство общения.

Почти все люди интуитивно предполагают, что нормальный слух является необходимым и достаточным условием эффективного слушания. В действительности это не так. Критерием коммуникабельности является умение слушать. Исследования показывают, что не более десяти процентов людей умеют выслушивать собеседника спокойно и целенаправленно. Принято считать, что при установлении контакта главная роль отводится говорящему. Но анализ показывает, что в эффективном общении большая роль отводится умению слушать.

Результаты обследования множества людей указывают на то, что достаточными навыками слушать обладают немногие. Прослушав десятиминутное устное сообщение, человек понимает и запоминает из сказанного всего лишь половину. Через два дня он забывает еще половину того, что он запомнил. Другими словами память удерживает лишь четвертую часть того, что было сказано несколько дней назад.

Условия эффективного восприятия речи приведены в таблице 8.2 [4, с. 277].

Таблица 8.2.

Внимание	Устойчивое внимание (минимизация отвлечений)
	Направленное внимание
	Визуальный контакт
	Положительный язык поз и жестов
Нерефлексивное слушание	Слушание (“внимательное” молчание)
	Начало разговора
	Минимизация ответов (невмешательство)

	Ограничение числа вопросов
Рефлексивное слушание	Уточнение
	Перефразирование
	Отражение чувств
	Резюмирование
Основные установки	Одобрение
	Самоодобрение
	Эмпатия
	Мимика
Язык невербального общения	Взгляд и визуальный контакт
	Изменение высоты голоса и интонации
	Позы и жесты
	Язык личностного пространства
Память	Сосредоточение
	Кратковременная память
	Долговременная память

Одним из наиболее важных моментов в любом слушании является момент обратной связи, благодаря которому у собеседника создается ощущение, что он говорит не в пустоту, а с живым человеком, который слушает и понимает его. Причем в любом высказывании существует, по крайней мере, два содержательных уровня: информационный и эмоциональный. В этой связи обратная связь тоже может быть двух видов – отражение информации и чувств говорящего. Каждый человек хочет видеть в своем собеседнике внимательного слушателя.

Можно выделить следующие виды слушания: активное, пассивное, эмпатическое. Вид слушания, в котором на первый план выступает отражение информации, называют активным слушанием. Наиболее общепринятыми приемами, его характеризующими, являются постоянные выяснения правильности понимания информации путем уточняющих вопросов. Активное слушание незаменимо в деловых переговорах, в ситуациях, когда ваш партнер по общению равен вам или сильнее вас, а также в конфликтных ситуациях, когда собеседник ведет себя агрессивно или демонстрирует свое превосходство. Оно основано на двух базовых положениях:

1. Слушатель принимает на себя обязательство помочь говорящему более полно выразить свои мысли и чувства. Таким образом, слушатель становится активным участником коммуникации.

2. Слушатель стремится не формировать суждений, возражений или рекомендаций, пока говорящий полностью не выразит свои мысли и чувства. Воздерживаться от формирования суждений целесообразно лишь до того времени, пока слушатель не получит всю необходимую информацию. Причина этого требования состоит в том, что как только у человека складывается какое-то мнение или возражение, он перестает слушать. Активное слушание принципиально отличается от интервью, в ходе которого ведущий направляет говорящего, чтобы услышать то, что ему интересно.

При пассивном слушании важно просто слушать человека, давать ему понять, что он не один, что вы его слушаете, понимаете и готовы поддержать. Не следует молчать, так как глухое молчание у любого человека вызывает раздражение, а у возбужденного человека еще больше. Не надо задавать уточняющих вопросов. Иногда в таких случаях полезно “пристроиться к партнеру”, повторять его слова, эмоции, движения, разделять его чувства. Если эмоции партнера направлены на вас, то главное – не заразиться ими, не впасть в то же эмоциональное состояние. Пассивное слушание требует на самом деле определенной душевной работы.

Эмпатическое слушание представляет собой понимание чувств собеседника и сопереживание ему. В этом и состоит секрет хорошего слушания, которое дает другому человеку облегчение, а иногда и открывает ему новые пути для понимания самого себя. При эмпатическом слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализуют, не критикуют, не поучают.

Слушание – активный процесс, требующий внимания к тому, о чем идет речь; поэтому оно требует постоянных усилий и сосредоточенности на предмете разговора. Оно не исключает активного участия в беседе. Какова бы ни была цель общения, всегда полезно знать приемы правильного слушания [5, с. 8-15]:

1. Выясните свои привычки слушать.

2. Не уходите от ответственности за общение. Помните, что в общении всегда участвуют два человека: один говорит, другой – слушает, причем в роли слушающего каждый должен выступать попеременно. Если вам неясно, о чем говорит собеседник, вы должны дать ему это понять.

3. Будьте физически внимательными. Повернитесь лицом к говорящему. Поддерживайте с ним визуальный контакт. Убедитесь в том, что ваша поза и жесты говорят о том, что вы внимательно слушаете.

4. Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник. Поскольку сосредоточенным внимание может быть недолго (менее одной минуты), слушание требует сознательной концентрации внимания. Помочь в этом может ваше физическое внимание и речевая активность.

5. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника. Слушайте то и другое.

6. Наблюдайте за невербальными сигналами говорящего. Следите за выражением лица говорящего и как он поддерживает с вами визуальный контакт. Следите за тоном голоса и скоростью речи.

7. Придерживайтесь одобрительной установки по отношению к собеседнику. Это создает благоприятную атмосферу для общения. Чем больше говорящий чувствует одобрение, тем точнее он выразит то, что хочет сказать. Любая отрицательная установка со стороны слушающего вызывает защитную реакцию, чувство неуверенности и настороженность.

8. Старайтесь выразить понимание.

9. Слушайте самого себя. Когда вы озабочены или эмоционально возбуждены, то меньше всего способны слушать то, что говорят другие.

10. Отвечайте на просьбы соответствующими действиями.

Основной причиной неэффективного общения является неумение слушать, поскольку именно оно приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам. В процессе совершенствования своих привычек слушать, основное внимание следует уделить положительным рекомендациям. Однако полезно помнить и о типичных ошибках:

- не принимайте молчание за внимание;
- не притворяйтесь, что слушаете;
- не перебивайте без надобности;
- не делайте поспешных выводов;
- не задавайте слишком много вопросов;
- не будьте излишне чувствительны к эмоциональным словам;
- не давайте совета, пока не просят.

8.2.2. Роль языка в общении (мета-модели)

Речь, как средство общения, одновременно выступает и как источник информации, и как способ взаимодействия с собеседником. В структуру речевого общения входят значение и смысл фраз, речевые звуковые явления (темп речи, интонация, дикция и т.п.), выразительные качества голоса.

Слова, которые мы используем, оказывают воздействие на то, как мы думаем и чувствуем, а последнее влияет, в свою очередь, на выбор слов. Наши слова также влияют на окружающих, как и их слова – на нас. Слова не стоят ничего, гласит поговорка, и все же они обладают силой вызывать образы, звуки и ощущения в воображении слушателей и читателей. С помощью слов можно завязывать

дружеские отношения и разрушать их, рвать дипломатические связи, провоцировать сражения и войны. Слова могут погрузить нас в хорошее или плохое состояние, они являются якорями для сложной гаммы переживаний.

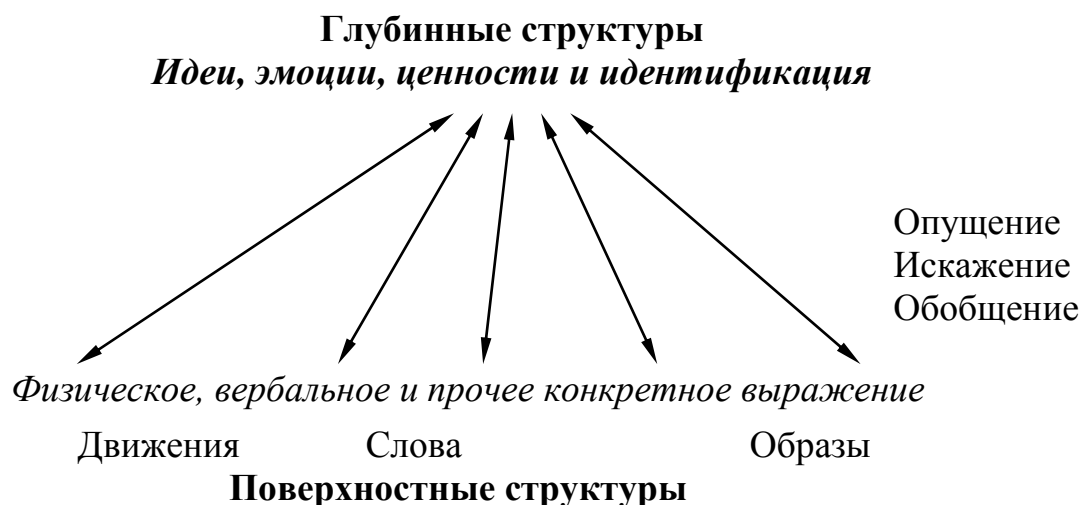
Трудно представить нашу жизнь без языка. По сути дела, мы даже думать без языка не умеем, во всяком случае – думать сознательно. Итак, язык является частью процесса мышления, а также, что более очевидно, средством общения с окружающими. Мы можем много узнать о себе и о других, по словам и речевым оборотам, которые используем. Это отражено в гипотезе о том, что любая деятельность является способом реализации кибернетического процесса достижения цели. Если мы не сможем изменить сопутствующие комплексы ассоциаций и значений простых слов, мы должны заменить слова, которые употребляем.

К сожалению, в настоящее время искусство человеческого языка и его возможности просто забыли или отбросили за ненадобностью, оставив сухой и холодный трафаретный язык, которым насыщены наши разговоры и тем более деловые беседы. Знание правильного подхода к речи и приемов использования языка представляет собой довольно сильное средство влияния на психику другого человека. Мы реагируем на язык на неосознаваемом уровне. То, что мы говорим о событиях, программирует их репрезентацию в нашей голове и, следовательно, нашу реакцию на них. Специалисты в области гипноза хорошо это понимают, и свои беседы конструируют, используя определенные закономерности.

Нейролингвистическое программирование, как мы уже говорили ранее, включает в себя раздел лингвистики и языковые модели достижения совершенства человека. Принципы использования языка для налаживания взаимоотношений были сформулированы в ранних работах Джона Гриндера и Ричарда Бендлера, основоположников НЛП. Раздел языковых моделей выявляет то, как можно использовать каждое из своих ощущений, чтобы обогатить свой язык и сделать его более гибким. Существует простой способ привлечь язык на свою сторону. Надо принять решение, какие слова наиболее точно соответствуют нашим целям. Далее мы познакомимся с некоторыми методами НЛП, основанными на использовании языка и направленными на достижение желаемых целей [11].

Очень часто мы преувеличиваем значение краткости высказываний или собственной некомпетентности. Иначе говоря, мы многое пропускаем, в нашем разговорном общении постоянно присутствует умолчание. Возможно, мы предполагаем, что пробелы будут восполнены слушателем, а может быть, считаем пропущенное не слишком важным. В любом случае всегда остается большая разница между тем, что мы хотели сказать, и тем, как нас восприняли и поняли. Мы снова возвращаемся здесь к различным внутренним картам реальности, отражающим наши уникальные мысли и чувства, не вполне совпадающие с действи-

тельностью. Иначе говоря, с помощью языка мы пытаемся описать не реальность,



а наше представление о ней, нашу внутреннюю карту.

Хорошие коммуникаторы используют достоинства и недостатки языка. Для этого им необходима способность точно употреблять те или иные обороты. Умение использовать точные слова, которые будут иметь смысл в карте мира другого человека, и точно определять, какой смысл он вкладывал в те слова, которые употребил, является бесценным умением в коммуникации.

Лингвист Наум Хомски ввел понятие двух структур языка [8, с. 34]:

- *поверхностная структура* – охватывает все разговоры, которые вы ведете с другими людьми и с самим собой;
- *глубинная структура* затрагивает глубинное значение ваших слов, содержащее как невыраженную, так и неосознанную информацию (рис. 8.2.).

Рис. 8.2. Глубинные структуры выходят на поверхность в результате серии трансформаций, служащих фильтрами для нашего первичного опыта

Таким образом, существует поверхностная структура языка, используемая в повседневном общении, и глубинная структура, которая включает в себя все возможные типы мыслительных схем. Между ними существуют своеобразные связи, определение которых может быть утрачено или изменено в процессе перехода с одного уровня на другой. Глубинная структура языка, как это выглядит с точки зрения НЛП, проявляется на поверхности в неполной, искаженной и обобщенной форме. Как только мы научимся различать эти структуры, сразу станет понятно, почему может теряться или искажаться смысл сообщения. Научившись выделять из речи собеседников подобные языковые схемы и шаблоны и осознавать налагаемые ими ограничения, мы сможем более осмысленно реагировать на сообщения.

Такие языковые конструкции и реплики обычно называют мета-моделью. Мета-модель использует язык для того, чтобы сделать его более ясным, она восстанавливает связь между языком и опытом. Все вместе они управляют упущениями, искажениями и обобщениями. При этом нам следует помнить некоторые виды слов и простейших языковых конструкций, которые сигнализируют, что где-то произошел сбой, а также знать реакции, которые помогают прояснять значение высказываний.

Мета-модель в общении выступает в качестве инструмента, обеспечивающего правильное понимание смысла, который люди вкладывают в слова. Эта языковая модель призвана помочь нам лучше понять других людей и самих себя, а также точнее представить стоящие перед нами задачи. Конечно, язык является единственным разумным средством для поддержания социальных контактов. Но он дает лишь слабое представление о богатстве и разнообразии наших мыслей. В основном, произнесение какой-либо фразы это только удобный случай проявить наши знания и понимание ситуации. Чрезмерное упрощение речи приводит к тому, что мы:

- генерализуем (обобщаем) так, что значительная часть конкретных деталей не доходит до адресата;
- опускаем любую информацию, которую, по нашему мнению, собеседник и так имеет, или которая с нашей точки зрения несущественна в данном случае;
- искажаем значение слов, причем иногда до неузнаваемости.

При помощи мета-модели НЛП можно выделить в обычном разговорном языке некоторые шаблоны и схемы упрощений, на некоторых из них следует остановиться подробнее. К счастью, несмотря на некоторую свою ограниченность, язык все же дает нам ключ к пониманию того, как происходит процесс мышления, а мета-модель является мощным инструментом для использования этого ключа.

Учиться применять мета-модель на практике следует постепенно. На первых порах не стремитесь много говорить сами – просто слушайте и старайтесь распознать те схемы, о которых здесь шла речь. Отмечайте при этом, что вы чувствуете, когда открываете для себя все многообразие истинных значений слов и начинаете осознавать, что язык может отражать лишь их поверхностное значение. Затем начните формулировать, пока только в голове, собственные ответы на схемы мета-модели и также отмечайте, что вы чувствуете при этом. И наконец, можно начинать произносить свои ответы, но делать это надо крайне осторожно, убедившись при этом, что контакт с собеседником не утрачен и что вы не вызвали у него чувства раздражения или неприязни. Научившись понимать сущность их построения, можно увлечь ими слушателей и склонить их к согласию, преодолев

осознанное сопротивление. В работах по НЛП много техник эффективного использования языковых моделей.

Исходя из рекомендаций Дж. Коннор и Дж. Сеймор, следует организовать свою речь так, чтобы она была как можно более плавной, без запинок и резких толчков. Необходимо отказаться от телеграфного стиля, наши слова должны течь свободно и мягко. Подобный эффект достигается путем использования переходов [11, с. 38]. Для этого следует использовать союзы и союзные слова. Именно они придают речи оттенок закругленности и гибкости. В результате, когда мы не делаем резких пауз между предложениями, сознание собеседника не успевает контролировать информацию и снижает свои критические функции. Люди обязательно будут реагировать на наши языковые средства так, как это желательно для нас.

Мы можем совершенствовать свое искусство общения с другими людьми и такая возможность есть даже тогда, когда мы разговариваем сами с собой. Овладев мастерством литературной и деловой речи, можно:

- улучшить качество передаваемой и получаемой информации;
- повысить уровень понимания при деловом общении;
- решать самые разные проблемы при помощи последовательно задаваемых вопросов;
- контролировать собственные чувства, не придавать слишком большого значения поверхностной структуре языка;
- научиться определять, что думают и чувствуют другие;
- оказывать влияние на результаты переговоров;
- увлечь партнеров своими идеями и убедить их в своей правоте.

Мастера человеческой коммуникации используют ту модель мышления, которую предпочитают их собеседники, по крайней мере, на начальных этапах разговора. Если наша модель мышления согласуется с моделью собеседника, то мы разговариваем с ним на одном языке. Если же мы используем разные модели в процессе общения, то нам трудно понять и принять точку зрения собеседника. Научившись распознавать и выявлять формы разговорных моделей, мы не только улучшаем качество нашего общения, но и учимся реально осознавать, чего именно мы хотим добиться, проводя проверку своих мысленных диалогов. Искусные в общении люди мастерски владеют языком. Навыки устной речи чрезвычайно важны в процессе общения. Именно на них основано умение убеждать собеседника и оказывать на него влияние.

8.2.3. Практика устных выступлений, работы с документами и телефонного разговора

Умение выступать перед аудиторией

Большую роль в общении играет практика устных выступлений. Именно на них основано умение убеждать и оказывать влияние на собеседника. При наличии соответствующей тренировки и опыта любой человек может произнести речь, которую положительно оценят и запомнят слушатели. Подготовка таких речей требует работы и знания, а также планомерных усилий. Пытаясь научиться хорошо выступать на публике, люди начинают с того, что пишут предполагаемое выступление. Этот путь крайне неудачен, поскольку не учитывает того обстоятельства, что письменная и устная речь различаются по ряду параметров:

Лексика. Слова и выражения, используемые в устной речи, как правило, проще, чем применяемые при письме. Для оживления речи можно использовать (умеренно) элементы бытового или профессионального жаргона, которые обычно неуместны в письменных документах. Сложные и длинные слова и выражения легко воспринимаются при чтении “про себя” и вызывают затруднения при произнесении, поэтому в устной речи их следует избегать.

Стилистика. Живая речь проще письменной, в ней реже используются грамматические конструкции. Фразы устной речи короче.

Интонация. Устная речь предоставляет говорящему богатые интонационные возможности. Письменная речь существенно в этом отношении ограничена.

Соотношение краткости и обстоятельности. Вследствие различия в скорости произнесения слов и чтения “про себя” в единицу времени можно сообщить существенно меньше информации, чем при общении посредством письменных документов. Это обстоятельство накладывает определенное ограничение на объем информации, который целесообразно закладывать в устное сообщение. Оно, как правило, имеет достаточно простую структуру, которая приведена на рис. 8.3. Здесь же указаны основные цели каждого элемента выступления [16, с. 73].

В первые минуты выступления аудитория, как правило, еще не полностью готова к восприятию информации, и вступление используется как раз для такой подготовки. При этом содержание вступления совсем не обязательно должно быть непосредственно связано с основной темой. Основная часть темы, как показывает опыт, обычно запоминается плохо. Но это не повод сокращать основную часть. Дело в том, что она создает у слушателей впечатление относительной обоснованности выводов, формулируемых в заключении. Без основной части выводы будут звучать как лозунги, а они убеждают далеко не всех.

Заключение, к сожалению, часто оказывается самым слабым местом выступления. Это объясняется тем, что выступающему при подготовке кажется, что если он логично построит основную часть, то выводы возникнут как бы сами собой,

однако этого часто не происходит. Поэтому при подготовке к выступлению полезно четко обозначить в нескольких ярких фразах итог выступления, и, возможно, заучить эти фразы наизусть.



Рис. 8.3. Структура устного выступления

Рекомендации по повышению эффективности выступлений:

- настройтесь на аудиторию;
- выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории;
- держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах;
- ваш взгляд должен быть направлен на слушателей, не избегайте взглядов, направленных на вас, не смотрите в одну точку;
- начинайте говорить только после того, как установится тишина;
- следите за четкостью речи, ни в коем случае не говорите слишком быстро или монотонно; с первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории;

- когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите к главной теме выступления;
- не теряйте самоконтроля в момент душевного подъема, вызванного одобрением аудитории;
- не давайте провокационным репликам выводить вас из равновесия;
- в критические минуты выступления говорите особенно убежденно, делая акцент на важнейших словах;
- не делайте обобщающих выводов, не оправданных с рациональной точки зрения [16, с. 73].

Работа с документами

Деловым людям приходится знакомиться с множеством документов: письмами, служебными записками, аналитическими обзорами и т.п. Неумение эффективно работать с ними может привести к перегрузке и вызвать стресс нехватки времени. Одним из способов решения данной проблемы является освоение техники быстрого чтения. Для этого требуется либо окончить соответствующие курсы, либо попытаться овладеть этой техникой самостоятельно. Можно научиться правильной работе с документами по следующей схеме (рис. 8.4), которая позволит существенно сократить время работы с ними [16, с. 75].

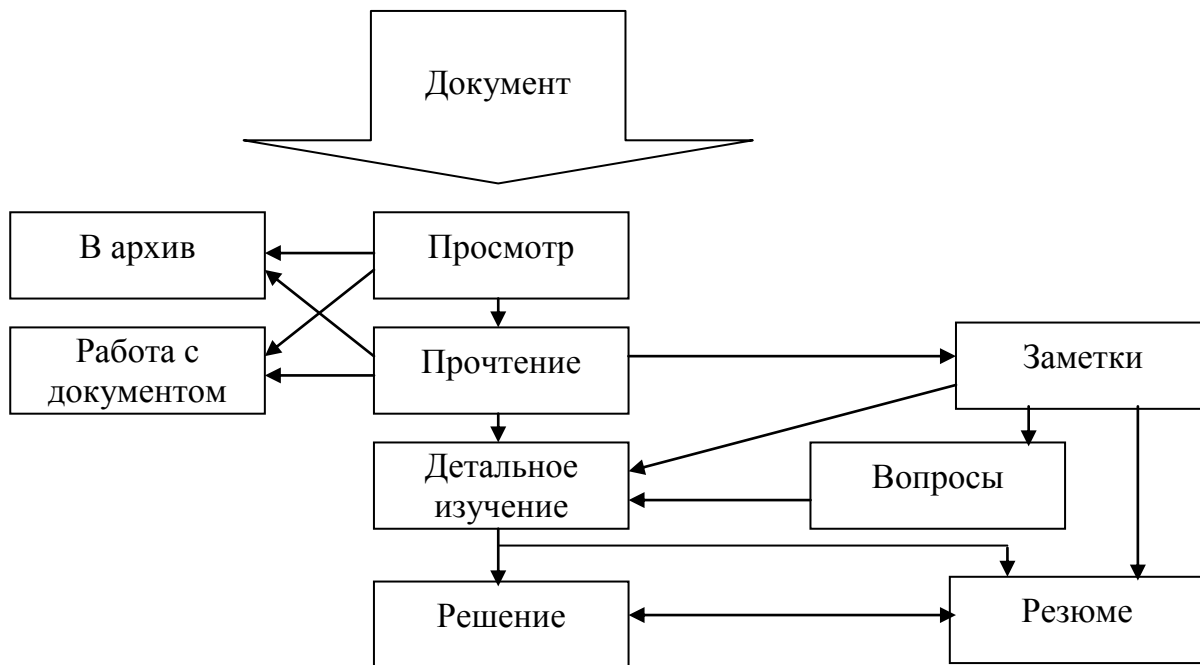


Рис. 8.4.. Чтение документа

Навык чтения и работы с документами позволяет лучше понять, как нужно готовить письменные документы. Общий принцип составления делового письма можно представить в виде схемы: внимание, интерес, просьба, действие. Правильно составленное письмо ничем не отличается от добротного рекламного объявления. Вы сначала должны привлечь внимание и возбудить интерес читателя письма, а затем уже обратиться к нему с просьбой или предложением. Аналогом заключения устного выступления в письме служит указание, какое действие должен принимать читатель письма, если его заинтересует содержащаяся в нем информация. Чем подробнее будет описание необходимых действий, тем больше шансов, что письмо достигнет своей цели.

Работа над более объемными целями, к которым относятся аналитические обзоры, отчеты и др. имеет несколько иную структуру. Подготовка таких документов требует больше времени, поэтому и работа над документом оказывается иной. Начинать эту подготовку следует не с написания плана, как это делает большинство людей, а с “листа соображений”. Нет смысла работать с планом, когда еще не накоплена критическая масса соображений, материалов, идей, которые должны лечь в основу документа. Сначала надо записать свои соображения, все, что приходит в голову по данной теме. Когда необходимый материал накоплен, можно приниматься за его упорядочение. Тогда и следует набросать план документа.

Как и устное выступление, объемный документ должен состоять из трех частей, смысловая нагрузка которых оказывается иной. Вступление обычно посвящается постановке проблемы, основная часть документа должна раскрыть логику рассуждений, а заключение – содержать выводы. Письменный документ обычно позволяет более подробно обосновать точку зрения, предложения, при этом его необходимо хорошо структурировать. Длинные абзацы и параграфы, отсутствие выделений в тексте – все это затрудняет чтение, поскольку требует большей концентрации внимания. Однако следует помнить, что все хорошо в меру. Полезно также помнить и о том, что многие люди хорошо воспринимают визуальную информацию, поэтому рисунки, графики, схемы также облегчают знакомство с материалом.

Телефонный разговор

Специфика телефонного разговора состоит в том, что значительная часть невербальных сигналов говорящего не доходит до слушателя: вы не видите выражения лица человека, его жестов и т.д. Многие люди именно поэтому не любят телефонные разговоры. По той же причине осложнено управление телефонным

разговором, он часто неоправданно затягивается. Эти обстоятельства заставляют особенно ответственно относиться к данной форме коммуникаций. Основная рекомендация относительно повышения эффективности телефонного разговора состоит в том, что к телефонному разговору надо серьезно готовиться и что следует избегать спонтанных, неподготовленных звонков.

Основные приемы эффективного разговора по телефону:

План: перед тем, как звонить, четко определите цель и разработайте план предстоящего разговора.

Звонок: Начните разговор с приветствия. Назовите свое полное имя и имя человека, которому звоните. Будьте дружелюбны с секретарем.

Разговор: Избегайте фраз вроде “Как дела?” или “Вы меня не знаете”. Спросите: “Вам сейчас удобно говорить?”. Не будьте слишком категоричны. Будьте вежливы и учтивы. Спросите разрешения, прежде чем задавать вопросы. Ниже даны рекомендации по ведению разговора с собеседниками разных типов:

1. С настойчивым, требовательным собеседником:

- слушайте, и вы поймете, чего требует собеседник;
- противопоставьте настойчивости собеседника свою, но будьте “на шаг сзади”;
- чаще пользуйтесь закрытыми вопросами, чтобы контролировать ход разговора;
- будьте доброжелательны, точны и прямы в своих высказываниях;
- будьте вежливы.

2. С агрессивным собеседником:

- внимательно слушая, вы поймете, что волнует собеседника;
- установите контакт, высказывая ему свое сочувствие и сожаление в общем плане;
- предложите план действий и затем осуществите его;
- сохраните хладнокровие и не поддавайтесь настроению собеседника;
- будьте вежливы.

3. С разговорчивым собеседником:

- задавайте закрытые вопросы;
- следите за паузами в разговоре;
- не поддавайтесь собеседнику, не позволяйте ему втянуть вас в долгий разговор.

4. С пассивным собеседником.

С собеседником этого типа, как правило, легко договориться. При телефонных разговорах возможно эффективное использование приемов нейролингвистического программирования:

- следуйте речевым характеристикам собеседника;
- направляйте разговор, задавая вопросы;
- используйте три разные точки зрения: собственную, собеседника и независимое мнение;
- регулярно суммируйте сказанное и проверяйте, правильно ли вы все поняли;
- используйте подходящие слова и интонацию, чтобы показать, что вы хотите закончить разговор.
- если вы хотите завершить разговор, то говорите тоном, отличным от тона собеседника (например, ускорьте темп речи) [16, с. 80].

8.3. Навыки невербальных коммуникаций

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7 %, звуки и интонации – 38 %, неречевое взаимодействие – 53 %, когда говорим голосом, беседуем всем телом. Последнее, обычно, называют невербальным общением. Выделяют несколько функций, которые невербальные сообщения выполняют при взаимодействии с вербальными. К ним относятся:

- дополнение (включая дублирование и усиление) вербальных сообщений;
- опровержения вербальных сообщений;
- замещения вербальных сообщений;
- регулирование разговора.

Таким образом, невербальные сообщения – необходимая составляющая межличностной коммуникации. Они являются индикаторами эмоциональных состояний и показателями многообразных отношений человека к другим людям.

8.3.1. Невербальные коммуникации и их интерпретация

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

1. Кинесика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций: выразительные движения (мимика, позы, жесты), моторику всего тела (поза, осанка, походка), контакт глаз.
2. Такесика изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, поглаживание и отталкивание и пр.
3. Просодика, которая изучает темп, тембр, высоту, громкость голоса.

4. Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении и выделяет такие зоны дистанции в человеческом контакте:

- интимная зона (15-45 см). Для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос, прикосновения. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность;

- личная или персональная зона (45-120 см). Используется для обыденной беседы с друзьями и коллегами, предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор;

- социальная зона (120-400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч с теми, кого не очень хорошо знают;

- публичная зона (свыше 400 см) подразумевает общение с большой группой людей в лекционной аудитории, на митинге и т.п.

В таблице 8.3 приведен перечень основных видов невербальных средств коммуникации [23, с. 30].

Таблица 8.3

Основные виды невербальных коммуникаций

Вид	Формы (средства)
визуальные	<ul style="list-style-type: none">• Движение рук, головы, ног, туловища, походка• Мимика (выражение лица, глаз)• Позы (осанка, посадка головы)• Взгляд (направление)• Кожные реакции (покраснение, бледность, потовыделение)• Пространственная организация коммуникации (расстояние между собеседниками, угол поворота, персональное пространство)• Вспомогательные средства общения:<ul style="list-style-type: none">- подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения, признаков пола, возраста, расы и т.п.- средства преобразования природного телосложения: одежда, прическа, косметика, очки, украшения, татуировки, усы, борода, мелкие предметы в руках
Акустические	<ul style="list-style-type: none">• Паралингвистические (от греч. <i>para</i> – возле, при, т.е. сопутствующее): качество голоса, диапазон, тональность• Экстралингвистические (от лат. <i>extra</i> – вне,

	сверх): речевые паузы, смех, плач, вздохи, кашель, хлопанье
Тактильные (от лат. <i>tactilis</i> – осязание)	• Ощущение прикосновения: пожатия, объятия, поцелуи и др.
Ольфакторные (от лат. <i>olfactus</i> – обоняние)	• Запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека

Следует подчеркнуть, что невербальные компоненты в наибольшей степени связаны с национальной культурой. Так, в японской культуре прямой зрительный контакт с собеседником считается признаком психологической агрессии и невоспитанности, в то время как в большинстве европейских культур его отсутствие порицается. Здесь принята следующая интерпретация: прямой контакт глаз способствует взаимопониманию, доверию. Человек блокирует контакт, закрывая глаза или смотря в сторону. Темные очки могут выглядеть угрожающе. Взгляд в середину лба говорит о позитивной, открытой позиции, но более низкое направление взгляда означает большую общительность. Расширенные зрачки показывают интерес к собеседнику. Долгий взгляд в зависимости от обстоятельств можно понимать либо как проявление интереса, либо как грубость (агрессивность). Интимный взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица – на другие части тела до уровня груди. Взгляд искоса говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Контакт глаз выполняет, в первую очередь, функцию регулирования разговора. Визуальный контакт обозначает начало разговора, в процессе беседы он является знаком внимания, поддержки или, напротив, прекращения общения.

Способы обмена взглядами в момент общения используются при исследовании атмосферы интимности. То, как часто собеседник смотрит в глаза другого, менее важно, чем то, что он вообще перестает это делать, или, напротив, начинает искать взгляд собеседника, хотя перед этим не смотрел на него.

Люди склонны к контакту глаз в большей степени, когда они слушают, чем когда они говорят. Они отводят также глаза тогда, когда задают вопросы, от которых они чувствуют себя неудобно, ощущают вину. С другой стороны, когда люди испытывают злобу, агрессию или уходят в защиту, контакт глаз резко возрастает. М. Эргайл в своей книге “Психология межличностного поведения” подсчитал, что люди смотрят друг на друга от 30 до 60 % времени. Если два человека во время разговора смотрят друг на друга более 60 % времени, то они, вероятно, более заинтересованы в собеседнике, чем в том, что он говорит. М. Эргайл также полагает, что абстрактные мыслители стремятся к большему количеству контактов глаз в отличие от тех, кто мыслит конкретными терминами. Это объясняется тем, что у

первых больше способности к интегрированию поступающих данных и их труднее отвлечь.

Различные особенности человека, его внешний вид отражают характер человека, его внутренний мир, что является предметом специальной науки – физиогномики. Описание мимических признаков эмоциональных состояний приведено на рис. 8.5.

Мимика – движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние, способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70 % информации, т.е. лицо, глаза, взгляд человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. [12, с. 73].

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок – эти части лица выражают основные человеческие эмоции. Причем, легче всего распознаются положительные эмоции, труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции. Основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы. Научно доказано, что левая сторона лица гораздо чаще выдает эмоции человека. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих половинах лица, а отрицательные – ярче выражены на левой половине. В обычном состоянии выражение натуральных эмоций всегда симметрично. По асимметрии лица тренированный наблюдатель может выявить манипуляцию, различить естественное и искусственное поведение человека.

Части и элементы лица	Мимические признаки эмоций					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт	Рот закрыт	Рот открыт	Рот закрыт		
Губы	Уголки губ опущены			Уголки губ приподняты		
Форма глаз	Глаза раскрыты и прищурены	Глаза сужены	Глаза широко раскрыты		Глаза прищурены или раскрыты	
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза тусклые	Блеск глаз не выражен		Глаза блестят
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице			Брови подняты вверх		

Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх	Внутренние уголки бровей подняты вверх
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице	Горизонтальные складки на лбу
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное	Лицо застывшее
	Лицо динамичное	Лицо динамичное

Рис. 8.5. Описание мимических признаков эмоциональных состояний

Контроль за выражением лица позволяет нам усиливать, сдерживать, нейтрализовать, скрывать переживаемые эмоции. Эмоции нередко приходится маскировать, то есть демонстрировать противоположные. Например, мы часто маскируем такие эмоции, как ревность или разочарование. Одни люди лучше контролируют свою мимику, другие хуже. Однако, считаясь с обстоятельствами, всем нам приходится довольно часто управлять выражением своего лица.

Невербальное поведение, связанное с тактильной системой восприятия, образует такесическую систему невербальной коммуникации. Это, прежде всего, самые разнообразные прикосновения: рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.п. Люди прикасаются друг к другу по разным причинам, разными способами и в разных местах. Исследования показывают, что человеку необходима и желательна какая-нибудь форма тактильной стимуляции. Однако интенсивность и частота прикосновений зависят от пола, культуры, возраста, статуса и типа личности. Прикосновения сообщают как об эмоциональном состоянии, так и о характере взаимодействия. Среди них можно выделить:

- профессиональные, которые используются исключительно в функциональных целях и носят безличностный характер;
- ритуальные (рукопожатия, дипломатические поцелуи и т.п.);
- дружеские;
- любовные.

Практика показывает, что когда люди хотят показать свои чувства, они обращаются к жестикуляции. Жесты при общении несут много информации. По ним можно судить об отношении человека к какому-то событию, лицу, предмету, о желаниях человека, о его состоянии. Вот почему для проницательного человека важно умение понимать ложные, притворные жесты. Особенность этих жестов заключается в следующем: они преувеличивают слабые волнения (демонстрация усиления движений руками и корпуса); подавляют сильные волнения

(благодаря ограничению таких движений). Эти ложные движения, как правило, начинаются с конечностей и заканчиваются на лице.

В общении часто возникают следующие виды жестов:

- оценки – почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки, вставание и хождение взад-вперед и др.;
- уверенности – соединение пальцев в купол пирамиды, раскачивание на стуле;
- нервозности и неуверенности – переплетенные пальцы рук, пощипывание ладони, постукивание по столу пальцами и др.;
- самоконтроля – руки сведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник;
- жесты ожидания – потирание ладоней, медленное вытирание влажных ладоней о ткань;
- отрицания – сложенные руки на груди, отклоненный назад корпус, скрещенные руки, прикосновения к кончику носа;
- расположения – прикладывание руки к груди, прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;
- доминирования – выставление больших пальцев напоказ, резкие взмахи руками вверх-вниз и др.
- неискренности – жест прикрытия рукой рта, прикосновения к носу, говорящие либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, “бегающий взгляд” и др.

Поза – это положение человеческого тела.

Поскольку позы – одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, наблюдение за ними дает значимую информацию о состоянии человека: напряжен он или раскован, настроен на неторопливую беседу или только и ждет, чтобы уйти. Любое изменение позы или синхронизация поз собеседников указывают на изменения отношений между ними. Известно около 1000 различных устойчивых положений, которые способно принять человеческое тело. Культурные традиции каждого народа запрещают одни позы и поощряют другие. Наиболее изучены три группы поз, выражающих отношение к партнеру:

- 1) Включение или исключение из ситуации (открытость или закрытость). Скрещенные на груди руки, сплетенные в замок пальцы, фиксирующие колено сидящего в позе “нога на ногу”, отклонение спины назад и т.д. говорят о внутренней закрытости при контакте. Распространенным способом дистанцирования является максимальное мышечное расслабление. Оно позволяет уменьшить количество собственных коммуникативных реакций, что создает ощущение безопасно-

сти. Поза, указывающая на готовность к общению: человек улыбается, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед.

2) Доминирование (“нависание” над партнером, похлопывание по плечу, рука “забыта” на плече собеседника и т.д.) или зависимость (взгляд снизу, ситуативная сутулость и т.д.).

3) Противостояние (человек стоит, сжав кулаки, подбоченясь, выставив плечо вперед) или гармонии (позы синхронизированы, открыты, свободны).

Походка связана с позой. Она указывает на физическое самочувствие и возраст человека, а также на его эмоциональное состояние. Элементами походки являются ритм, скорость, длина шага, давление на поверхность. Именно эти параметры формируют образы ровной, плавной, уверенной, твердой, тяжелой, виноватой и других видов походки.

Люди, которые ходят быстро, размахивая руками, имеют ясную цель и готовы немедленно ее реализовать. Те, кто, обычно, держит руки в карманах, даже в теплую погоду, скорее всего, критичны и скрытны, им очень нравится подавлять других людей. Люди, находящиеся в угнетенном состоянии, тоже часто ходят, держа руки в карманах, волоча ноги и редко глядя вверх или в том направлении, куда они идут. Человек, шагающий, держа руки на бедрах, похож скорее на спринтера, чем на бегуна на дальние дистанции. Он хочет достичь своих целей кратчайшим путем и как можно быстрее. Его внезапные вспышки энергии сменяются периодами летаргии, когда он планирует следующий решающий шаг. Типичный образец – Уинстон Черчилль.

Люди, занятые решением каких-то проблем, часто ходят в медитативной позе: голова опущена, руки сцеплены за спиной. Их походка очень медленна, они часто останавливаются, чтобы пнуть камешек или поднять обрывок бумаги, перевернуть его и выбросить снова. Они как бы говорят себе: “давай посмотрим на это со всех сторон”.

Несколько помпезные люди могут сигнализировать о состоянии самодовольства походкой, которую “прославил” Бенито Муссолини. Их подбородок задран вверх, руки движутся подчеркнуто интенсивно, ноги словно деревянные. Вся походка принужденная, с расчетом произвести впечатление. Она подобает лидеру, подчиненные которого идут на шаг сзади, как утята за уткой.

Следует научиться понимать язык тела. При этом необходимо оценивать позу человека в целом, все его жесты в совокупности с тем, что он говорит и как он это делает. Только тогда можно получить полную информацию. Особый интерес представляет положение ступней собеседников. Посмотрите на трех людей, беседующих друг с другом, и обратите внимание на то, как в процессе беседы ме-

няется положение их ног. Концы ступней всегда указывают на человека, к которому проявляется наибольший интерес.

Когда вы анализируете знаки телесного языка, прислушивайтесь к своему внутреннему голосу, интуиции. Задавайте себе такие вопросы, которые дадут вашему подсознанию возможность дать информацию о символах языка, которые были им восприняты. Уделив хоть один раз достаточное внимание жестам и позам человека, мы начинаем понимать поведение и отношение другого человека. Рассмотрим подробнее некоторые из них:

Ложь. Чем бы мы ни занимались, в какой бы области ни работали, нам всегда пригодится умение распознать ложь. Вероятно, наибольшие трудности здесь связаны с необходимостью отделить нервозность собеседника от откровенной лжи. Бывают случаи, когда обстоятельства вынуждают человека излагать информацию, с которой он, возможно, внутренне не согласен, и его тело будет обязательно посылать сигналы о рассогласованности чувств. Но ряд поз и жестов непосредственно указывают на то, что человек говорит неправду. Как и в случае любых наблюдений за языком тела, следует задать уточняющие вопросы, которые помогут вам выяснить подлинные чувства собеседника. Так, если человек во время разговора прикрывает рот рукой, это означает, что он как бы пытается удерживать слова в себе, даже если жест сводится к легкому, едва заметному касанию губ кончиками пальцев.

Нервное облизывание губ может свидетельствовать о неуверенности человека.

Нервное покашливание может быть просто вынужденным кашлем. Но, если кашель появляется, едва человек начинает разъяснять свою позицию, и сопровождается некоторыми другими характерными жестами, есть основания заподозрить, что столкнулись с ложью.

Скованность движений. Некоторым людям свойственна крайняя скупость жестов. Если такой человек не уверен в том, что говорит, он просто перестает жестикулировать. Он так сосредоточен на своих словах и так озабочен желанием казаться уверенным в себе, что движения кистей рук прекращаются. Хотя резкое сокращение жестов наблюдается и при выраженной нервозности.

Румянец, зачастую, говорит о том, что человек чувствует себя неловко. Он может появиться вследствие каких-то слов, прозвучавших в беседе, из-за присутствия определенного человека, когда не удастся себя держать естественно и нельзя высказать свои подлинные чувства. Но бывает, что румянец свидетельствует о чувстве неловкости, которую человек испытывает из-за собственных слов.

Прерывистое дыхание – это явный признак дискомфорта. Для того чтобы обнаружить изменение ритма дыхания собеседника, необходимо внимательно за ним наблюдать.

Притопывание очень часто характерно для людей с высокой степенью внутреннего напряжения. Возможно, это признак того, что человеку хочется ускорить ход беседы. Иногда притопывание выдает лжецов.

Легкая суетливость. Очень часто, когда человек лжет, его тело как бы выходит из-под контроля. Движения рук едва заметны и в лице нет заметных перемен, голос громкий и ясный, и все-таки остается ощущение какой-то суеты, как будто человек с трудом сдерживает себя.

Избегание взгляда при ответе на вопрос говорит о том, что он вызывает у собеседника неприятные ассоциации.

Закрытые же глаза указывают на то, что человеку не нравится ситуация, в которой он оказался или он пытается что-то вспомнить.

Невыразительный голос. Когда люди лгут, их голос теряет выразительность, становится как бы плоским. Вот почему так важно активно слушать собеседника во время разговора.

Таким образом, умение понимать невербальную информацию позволяет лучше разбираться в людях, их поведении и отношении к нам. Для этого надо внимательно следить за другим человеком и быть достаточно гибким в своем собственном поведении и реакциях. Это способствует эффективному взаимодействию с другими людьми и способности понимать и уважать их модели мира.

8.3.2. Тренинг коммуникативной компетентности

Тренинг коммуникативной компетентности заключается в выработке таких умений, как:

- психологически верно и ситуативно обусловленно вступить в общение;
- поддерживать общение, стимулировать активность партнера;
- точно определить “точку” завершения общения;
- максимально использовать социально-психологические характеристики коммуникативной ситуации для реализации своей стратегической линии;
- прогнозировать возможные пути развития коммуникативной ситуации, в рамках которой разворачивается общение;
- прогнозировать реакции партнеров на собственные акты коммуникативных действий;
- психологически настраиваться на эмоциональный тон партнеров по общению;

- овладеть и удержать инициативу в общении;
- спровоцировать “желаемую реакцию” партнера по общению;
- формировать и “направлять” партнера в общении.

Известны также психотехнические умения, связанные с овладением процессами самомобилизации, самонастройки, саморегулирования, такие как:

- преодолевать психологические барьеры в общении;
- снимать излишнее напряжение;
- эмоционально настраиваться на ситуацию общения;
- психологически и физически “пристраиваться” к партнеру по общению;
- адекватно ситуации общения выбирать жесты, позы, ритм своего поведения;
- мобилизоваться на достижение поставленной коммуникативной задачи.

Программа психотехники общения включает упражнения на снятие мышечных зажимов, мышечных напряжений, на формирование мускульной свободы в процессе общения, на овладение навыками психофизической саморегуляции суггестивным путем. Развитие же навыков произвольного внимания, наблюдательности – на развитие навыков невербального общения, на выполнение простейших коммуникативных действий, на формирование умения управлять вниманием партнеров по общению.

Упражнения на формирование навыков привлечения внимания партнера призваны способствовать овладению такими способами привлечения и удержания внимания, как:

а) организация в общении эффекта неожиданности, т.е. использование в общении или неизвестной ранее информации, или привлечение неожиданного способа взаимодействия;

б) организация “коммуникативной провокации”, т.е. на короткое время вызвать у партнера по общению ситуацию несогласия с изложенной информацией, доводом, аргументом, а затем стимулировать поиск своей позиции и способа ее изложения;

в) гиперболизация как способ заострения внимания партнера по общению;

г) коммуникативное усиление ценностных аргументаций, которые доминируют у партнера по общению;

д) коммуникативное сопоставление всех “за” и “против”, которое даст возможность организовать, а затем удержать внимание через изложение самых разнообразных, и часто противоположных, точек зрения;

е) ситуативное интервьюирование через постановку прямых вопросов ставит партнера по общению перед необходимостью включаться в коммуникативную деятельность;

ж) обращение к авторитету для поддержания собственных взглядов, выводов;

з) организация сопереживания через максимальное использование в общении экспрессивных средств, опоры на ассоциативность восприятия и жизненные интересы партнеров;

и) драматизация ситуации общения как столкновение интересов, борьба партнеров по общению.

Упражнения по формированию навыков переключения внимания партнеров предусматривают овладение такими способами: проблемно-тематическое переключение, событийное переключение, ассоциативное переключение, ретроспективное переключение, интонационное переключение и т. д. Упражнения на формирование навыков стимулирования внимания партнеров по общению предусматривают овладение способами эмоциональной и интонационной поддержки внимания, а также прямого вербального стимулирования.

8.4. Типологии личности и ее состояния

8.4.1. Тип личности и стиль общения

Идея психической энергии, саморегуляции и коммуникации тесно связана в аналитической психологии с классификацией “психологических типов”. Различают несколько таких типов людей. Они относятся к врожденной разнице в темпераменте, интегральном сочетании устойчивых психодинамических свойств, проявляющихся в деятельности и общении. Прежде всего, следует различать два устойчивых типа: экстраверт и интроверт. При этом экстраверт характеризуется врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию или либидо вовне, связывая носителя энергии с внешним миром. Данный тип естественно и спонтанно проявляет интерес и уделяет внимание объекту, т.е. другим людям, предметам, внешним манерам и благоустройству. Поддерживая слабую связь с внутренним миром, он его недооценивает и часто рассматривает любые субъективные запросы как эгоистические.

Интроверт же характеризуется тенденцией своего либидо устремляться вовнутрь, непременно связывая психическую энергию со своим внутренним миром мысли, фантазии или чувства. Такой тип уделяет значительный интерес и внимание субъекту, а именно его внутренним реакциям и образам. Наиболее успешно интроверт взаимодействует сам с собой, когда он освобожден от обязанности приспособливаться к внешним условиям.

Любой реальный человек несет в себе обе тенденции, но обычно одна развита больше другой. Как противоположная пара они следуют закону противоположностей, то есть чрезмерное проявление одной установки неизбежно ведет к возникновению другой, ей противоположной. Как экстраверт, так и интроверт обнаруживают те или иные недостатки в зависимости от выраженности типа, но каждый невольно стремится недооценить другого. Экстраверсия и интроверсия всего лишь две из многих особенностей человеческого поведения.

В дополнение к ним швейцарский психолог К.Юнг выделил четыре функциональных типа в соответствии с основными психологическими функциями человека: мышление, чувство, ощущение и интуиция [28]. Ведущая функция определяет следующие типы людей: мыслительный, чувственный, сенсорный, интуитивный. На основе этой типологии была разработана система Майерс-Бригг, которая имеет серьезное научное обоснование и доказала свою эффективность при многолетнем использовании. Эта система описывает разные типы людей, которые могут быть выявлены с помощью тестирования и внимательного наблюдения.

Классификация MBTI (так ее сокращенно называют) основана на различных сочетаниях предпочтений, распределенных по четырем шкалам, которые характеризуют то, как человек восстанавливает и пополняет свою энергию, собирает информацию, принимает решения, какой образ жизни предпочитает. Число типов в MBTI достаточно велико, чтобы отразить многообразие людей, но эта технология позволяет относительно легко ею пользоваться. Она получила широкое распространение в США и многих странах Западной Европы. В США, например, до 70 % выпускников средних школ проходят определение типа личности с помощью MBTI. Это делается для того, чтобы помочь школьникам правильно выбрать свой жизненный путь и определить, какие профессии им не подходят.

Определение типа собеседника не такое трудное дело, как это кажется на первый взгляд. Для этого требуется внимание к тому, что и как говорит собеседник. Следует проследить за его логикой, обратить внимание, как часто он обращается к морально-этическим доводам, как он отвечает на вопросы, часто ли произносит “Я считаю”. В результате можно составить довольно полное представление о типе личности человека, с которым беседуете. Основные положения, на которых базируется MBTI:

- Каждый человек уникален, но в поведении разных людей есть общие черты.
- Нет плохих типов.
- В жизни мы используем все предпочтения.

На рисунке 8.6. приведены характеристики каждой из шкал, и дано их более детальное описание типов личности [16, с. 83]:

Восстановление энергии	
Экстраверт (Е) Предпочитает черпать энергию из внешнего мира (людей, занятий, вещей)	Интроверт (I) Предпочитает черпать энергию из своего внутреннего мира (мысли, эмоции, впечатления)
Сбор информации	
Человек сенсорного типа (S) Предпочитает получать информацию посредством пяти органов чувств. Обращает внимание прежде всего на реальное	Человек интуитивного типа (N) Предпочитает получать информацию посредством “шестого чувства” и обращает внимание на возможности
Принятие решений	
Человек аналитического типа (T) Принимает решения “головой”, основываясь на логике и объективных соображениях	Человек нормативного типа (F) Принимает решения “сердцем”, основываясь на личных убеждениях и субъективных ценностях
Образ жизни	
Человек решающего типа (J) Предпочитает упорядоченный и распланированный образ жизни	Человек воспринимающего типа (P) Предпочитает сенсорный и гибкий образ жизни

Рис. 8.6. Характеристика четырех типов личности.

Если мы сможем определить тип личности своего собеседника, то сможем соответствующим образом адаптировать свой стиль общения, чтобы сообщаемая информация воспринималась наилучшим образом. Эта техника не является абсолютной гарантией успеха, но она даст еще одну возможность его добиться. При этом, общаясь с человеком

сенсорного типа:

- будьте точны в изложении фактов;
- обращайтесь к прошлому (что уже было испытано, что показывает опыт и т.п.);
- в изложении мыслей используйте индукцию (идите от фактов к принципам);

- знайте свое дело (включая детали);
- документально подтверждайте то, о чем говорите.

интуитивного типа:

- сосредоточьтесь на ситуации в целом;
- ориентируйтесь на будущее (ищите возможности);
- используйте воображение и творческий потенциал;
- быстро реагируйте на изменение хода беседы (переходите от одной идеи к другой);
- основывайте свое поведение на реакции этого человека.

аналитического типа:

- в дискуссии используйте логику;
- ищите причины и следствия;
- анализируйте возможные варианты взаимосвязи между различными элементами ситуации или проблемы;
- сохраняйте спокойствие;
- анализируйте различные варианты со всеми “за” и “против”.

нормативного типа:

- с самого начала стремитесь установить с ним хорошие взаимоотношения;
- демонстрируйте интерес к тому, что говорит этот человек;
- определите его ценностные ориентации и участвуйте в их процессе коммуникации;
- будьте готовы к компромиссу;
- апеллируйте к чувствам [16, с. 83].

8.4.2. Состояния личности и коммуникации

Наблюдения за спонтанной деятельностью людей показывают, что время от времени разные аспекты поведения людей (позы, голос, точки зрения, слова и т.п.) заметно меняются. Поведенческие изменения обычно сопровождаются эмоциями. У каждого человека некий набор поведенческих схем соотносится с определенным состоянием его сознания, что привело американского психотерапевта Э. Берна к мысли о существовании различных состояний “Я”. Он их описывает как систему чувств или набор согласованных поведенческих схем. Репертуар этих состояний включает в себя [6]:

- 1) состояния “Я”, сходные с образами родителей;
- 2) состояния “Я”, автономно направленные на объективную оценку реальности;

3) состояния “Я”, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки.

Временами та или другая из этих внутренних личностей, повидимому, управляет всей личностью. Доктор Э. Берн заметил, что эти различные внутренние “Я” по-разному взаимодействуют с другими людьми и что эти взаимодействия (транзакции) могут быть проанализированы. Он понял, что некоторые транзакции имеют скрытые мотивы, и личность использует их как способ манипулирования другими и при вымогательствах. Эти наблюдения привели Э. Берна к развитию его замечательной теории, названной транзакционным анализом, сокращенно ТА.

Транзакция – единица общения, реакция. Как правило, транзакции следуют друг за другом в определенной последовательности, которая не является случайной, а планируется обществом, реальной ситуацией или личностными особенностями. Хотя каждый человек характеризуется устойчивым типом личности и доминантной модальностью, состояние личности меняется во времени под воздействием, как внутренних психических процессов, так и внешних воздействий. Они определяют характер внешней коммуникации. “Я-состояния” представляют собой нормальные психологические феномены человеческой личности. Рассмотрим подробнее качества, которые их характеризуют:

Родитель (Р) – уверенность в правоте своих моральных требований, авторитетный тон, покровительство и защита слабых, “наша совесть”, “автопилот, принимающий обыденные рутинные решения, и тормоза, автоматически удерживающие человека от опрометчивых поступков”, в то же время безапелляционность суждений, догматизм, сознание своего превосходства, присвоение права наказывать и т.д. *Девиз – должен, нельзя*

Взрослый (В) – расчет, контроль за собственными действиями, за действиями двух других “Я”-состояний, трезвые оценки, понимание относительности догм, ориентация на действия; в то же время излишний скептицизм, скованность (недостаток импровизации), ограниченность фантазии, недооценка эмоциональных сторон жизни и т.п. Использует канал получения знаний, требующий волевого и физического усилия. *Девиз – целесообразно, полезно.*

Дитя (Д) (или ребенок) – источник желаний, влечений, потребностей: радость, интуиция, творчество, фантазия, любознательность, спонтанная активность; в то же время капризы, недовольство, робость, неуверенность, беспомощность, несдержанность. Эмоциональный канал самый быстродействующий. *Девиз – хочу, нравится* [16, С.89]

В таблице 8.4 даны описания проявления “Я” – состояний:

Таблица 8.4.

Проявления “Я”-состояний

“Я” – состоя- ние	Жесты	Выражение лица	Выражения и восклицания
РОДИТЕЛЬ	Указывающий перст, фигура напоминает букву Ф. Сидит, откинувшись назад	Снисходительность, возможно презрение, нередко – кривая улыбка. Тяжелый взгляд вниз	Любит прописные истины. Выражения: “Я этого не понимаю”, “Чтоб было сделано немедленно”, “Неужели трудно понять!”, “Я в корне с этим не согласен”, “Вы меня не поняли”, “Кто же так делает!”, “Сколько можно вам говорить?”, “Вы обязаны...”, “Нельзя...”
ВЗРОСЛЫЙ	Тело как бы подается вперед, глаза несколько расширены или сужены	Взгляд направлен на объект, на лице выражение понимания, через которое можно увидеть любопытствующее Дитя	Выражения: “Извините, я вас не понял, объясните, пожалуйста, еще раз”, “Я наверное, непонятно объяснил, поэтому вы отказали”, “Давайте подумаем”, “А что, если нам поступить так”, “Как вы планируете выполнить эту работу?”
ДИТЯ (Ребенок)	И поза, и выражение лица соответствуют внутреннему состоянию – радость, горе, страх, тревога и т.п.		Восклицания: “Превосходно!”, “Хочу!”, “Не хочу!”, “Надоело!”, “Пусть все горит огнем”, “Я вас люблю!”, “Осточертело!”, “Зачем мне это надо!”

Согласно теории Э. Берна трансакции, т.е. единицы коммуникаций, делятся на три большие категории: параллельные, когда общаются два одинаковых “Я”-состояния, перекрестные, если они различны, и скрытые, которые происходят как бы в двух измерениях в зависимости от того, какие состояния соединяет стимул и реакции. Одно из них называется социальным и описывает формальную сторону

общения. Второе измерение, психологическое, отражает подтекст сказанного. Очевидно, что описание одного и того же события в этих двух измерениях может выглядеть по-разному. Скрытые транзакции могут быть весьма эффективными, так как позволяют людям “сохранять лицо” в трудных ситуациях или не обострять отношения.

Если вы хотите сделать коммуникации эффективными, необходимо увидеть, на какой позиции находится ваш партнер, и знать, в какое ваше “Я”-состояние направлен коммуникативный стимул. В зависимости от этого вы можете сохранить характер транзакции или попытаться ее изменить. Последнее наиболее эффективно осуществляется путем так называемой амортизации, т.е. признания тезиса партнера, даже если вы с ним не согласны. Амортизация позволяет сохранить параллельный характер транзакции на первом этапе общения, а затем перевести коммуникацию в нужное русло. Метод, позволяющий с помощью амортизации подавить агрессию собеседника, получил название “психологического айкидо”. Его автор, М.Е. Литвак, считает одним из лучших мастеров этого метода известного литературного героя – бравого солдата Швейка.

8.4.3. Доминантная модальность или тип мышления

Согласно НЛП, сознание можно рассматривать как внутреннее представление нашего опыта в виде звуковых, осязательных, вкусовых и обонятельных органов. Мы по-настоящему “видим”, точнее истолковываем увиденное глазами, только после того, как волны света “регистрируются” зрительными участками коры головного мозга. То же относится и к другим органам чувств. Несмотря на сложное устройство “рецепторов” наших органов чувств, само восприятие происходит именно в мозге, где все мы храним. Так, например, мы можем думать о некоем событии, имевшем место в прошлом, воспроизводя в памяти зрительные образы, звуки и прочие связанные с ним ощущения.

Существует, как известно, пять сенсорных каналов, по которым к нам поступает информация извне: зрительный, слуховой, кинестетический, вкусовой и обонятельный. Каждый из них называется *модальностью*, а их более детальные характеристики или качества – *субмодальностями*. К ним относятся:

визуальные – яркость, размер, цветность, оттенки, форма, расположение, фокус, движение, перспектива, дистанция;

звуковые – высота тона, темп, громкость, тембр или тональность, количество, непрерывность звучания, расстояние, источник, четкость, моно/стерео;

кинестетические – давление, расположение, число, текстура, температура, движение, длительность, интенсивность, форма.

Роль субмодальностей в процессе общения заключается в том, что именно они участвуют в создании тех карт реальности, которыми мы пользуемся. Поэтому, разговаривая с кем-либо, мы можем добиться взаимопонимания только в том случае, если задумаемся над тем, как другой человек представляет себе мир, как он мыслит и чувствует, каковы субмодальности его чувств. Вспомнив принцип уподобления (подобное притягивает подобное) можно предположить, что сходные сенсорные предпочтения также могут способствовать усилению контакта между людьми.

Примеры наиболее типичных фраз и оборотов, которые называются “*предикаты*”:

визуальный тип: “вижу, что вы имеете в виду”, “темное место”, “это выглядит”, “отрадно видеть”, “при ближайшем рассмотрении”, “туманное представление”, “пролить некоторый свет” и т.п.;

аудиальный тип: “по правде говоря”, “пропускать мимо ушей”, “слово за слово”, “растрезвонить”, “скажите мне”, “неслыханный” и т.п.;

кинестетический: “погодите секунду”, “холодный человек”, “сердечный человек”, “убийственный аргумент”, “уловил идею”, “ради этого пальцем не пошевелю”, “ловко сделано”, “это меня задевает”, “я свяжусь с вами” и т.п.;

обонятельный и вкусовой типы: “это дурно пахнет”, “ядовитое замечание”, “свежая как роза”, “это надо хорошо переварить”, “дело вкуса”, “проглоти это”, “о вкусах не спорят” и т.п.

В процессе общения мы можем значительно увеличить степень контакта со своим собеседником, если поймем, к какому типу людей он относится. Существуют видимые изменения, которые происходят в нашем теле, когда мы думаем различными способами. Способ нашего мышления оказывает влияние на наше тело. А то, как мы используем наше тело, действует на то, как мы думаем. Тренированному наблюдателю даже внешне легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Рассмотрим особенности основных типов мышления.

Мы систематически передвигаем свои глаза в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем. Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активизацией различных частей головного мозга. Эти движения называются в неврологии латеральными глазными движениями (ЛГД). В НЛП их называют *глазными сигналами доступа*, потому что они являются визуальными сигналами, которые позволяют понять, как люди получают доступ к информации. Существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными систе-

мами, поскольку одни и те же паттерны (модели поведения) оказываются распространенными во всем мире.

Визуальный тип мышления.

Когда мы визуализируем что-то из нашего прошлого, наши глаза имеют тенденцию перемещаться вверх и влево по отношению к нам. Во время конструирования картинки из слов или в то время, когда мы пытаемся вообразить себе что-то, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда мы вспоминаем звуки и по горизонтали вправо при конструировании звуков. При получении доступа к ощущениям типичным является движение глаз вниз и вправо. Когда мы разговариваем сами с собой, наши глаза находятся чаще всего внизу слева. Расфокусированный взгляд прямо перед собой, когда человек смотрит на нас и не видит нас, тоже говорит о визуализации.

Большинство правшей имеют определенные паттерны движений глаз. Хотя в процессе мышления мы можем вполне сознательно двигать глазами в любом направлении, получение доступа к определенной репрезентативной системе оказывается более легким, если мы используем подходящие естественные движения глаз. Они представляют собой инструмент тонкой настройки нашего мозга на определенную репрезентативную систему [11].

Мы обычно не осознаем свои латеральные движения глаз и не существует причин, заставляющих нас это делать, но высматривать информацию в нужном месте – это полезное умение. Сигналы доступа позволяют нам узнать, как другой человек думает, и важную часть тренингов НЛП составляет наблюдение за глазными сигналами доступа людей. Один из способов такого наблюдения заключается в том, чтобы задавать вопросы и следить за движениями глаз, а не за ответами (рис. 9.8.). Движения глаз происходят очень быстро, и нам следует быть очень наблюдательными, чтобы заметить и интерпретировать их. Эти движения будут показывать последовательность репрезентативных систем, которые человек использует, чтобы ответить на поставленный вопрос. Однако всегда существуют исключения – будьте внимательны в применении общих правил к конкретному человеку. Ответ надо искать не в обобщении, а в том человеке, который перед нами находится.

Движения глаз являются не единственными сигналами доступа, хотя их легче всего заметить. Так как тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-нибудь внешнем, и мы увидим это, если знать, куда смотреть. В частности, это проявляется в паттернах дыхания, цвете кожи и позе, которую человек при этом принимает.



Рис. 8.7. Глазные сигналы доступа людей.

Человек, думающий *визуальными образами*, обычно, будет говорить быстрее и более высоким тоном, чем тот, который думает по-другому. Образы возникают в голове и сменяются достаточно быстро, и чтобы успевать за ними, человек спешит проговорить вслух соответствующие мысли. Дыхание будет верхним и более поверхностным. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, в частности, в плечах, голова поднята высоко, а лицо бледнее обычного.

Аудиальный тип мышления. Те люди, для которых характерно думать звуковыми образами, обычно дышат всей грудью. При этом у них часто возникают мелкие ритмические движения тела, а тон голоса – чистый, выразительный и резонирующий. Голова обычно балансирует на плечах или слегка наклонена к одному из них, как бы прислушиваясь к чему-либо. Люди, которые разговаривают сами с собой, часто склоняют голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием “телефонная поза”, потому что она выглядит так, как будто человек говорит по телефону.

Кинестетический доступ характеризуется глубоким низким дыханием в области живота, часто сопровождающимся мускульным расслаблением. С низким положением головы связан и голос низкой тональности. Такой человек обычно говорит медленно, с длинными паузами.

Таким образом, каждая из моделей мышления имеет свои особенности, например, цвет и ясность образа, высота или сила звука, интенсивность и место сосредоточения чувства. Вероятно, мы обнаружим, что предпочитаем пользоваться одной из этих репрезентативных систем не только в процессе мышления, но и в процессе общения. Идеи репрезентативных систем – это очень полезный способ понимания того, как различные люди думают, а чтение сигналов доступа является бесценным коммуникативным профессиональным искусством. Так, терапевт, поняв как его клиенты думают, подскажет, каким образом они могли бы это в случае необходимости изменить. Преподаватель может определить, какие способы мышления работают лучше в разных ситуациях и учить студентов именно этим успешным способам. Модели мышления и способность управлять ими являются главной отличительной особенностью метода НЛП. Нужно время, чтобы научиться использовать эти новые возможности. Более осознанное понимание того, как мы это делаем, автоматически приведет к расширению диапазона выбора.

Таким образом, для эффективного общения мы должны уметь определять собственные сенсорные предпочтения и тех людей, с которыми нам часто приходится общаться. При этом надо быть гибким и уметь подстраивать свои действия к особенностям поведения своего собеседника. В процессе общения можно сознательно и активно повторять телодвижения и позы собеседника с целью улучшения контакта. При этом можно наблюдать за своим собеседником, чтобы определить, как он реагирует на наши действия, и как они отражаются на эффективности общения. В НЛП этот прием называется *“калибровкой”* контакта.

Так, если мы общаемся с человеком визуального типа, то вряд ли стоит особо полагаться на внимательно подобранные слова и тщательно выстроенную аргументацию. Однако совершенно неожиданный эффект в данной ситуации могут вызвать несколько удачных иллюстраций или выразительных штрихов на листке бумаги. Для того чтобы быть правильно им понятым, лучше оперировать зрительными образами. И, наоборот, на человека аудиального типа это не производит особого впечатления. Человек кинестетического типа не будет удовлетворен до тех пор, пока ему не удастся потрогать или пощупать что-то.

В любом случае для установки и поддержания тесного контакта с собеседником следует, прежде всего, выбрать подходящий сенсорный канал общения. В результате приобретенный сенсорный *“интеллект”* поможет в любой ситуации, где необходимы навыки общения. В НЛП это называется *“подстройкой”*. Однако следует помнить, что все эти обобщения должны быть проверены в наблюдениях и на опыте. Если они мешают вникнуть в суть, то значит, мы занялись созданием стереотипов. Реальные люди всегда богаче тех обобщений, которые сделаны от-

носителем их поведения. НЛП предлагает достаточно богатый набор моделей, чтобы составить описание того, что люди делают на самом деле.

В заключение следует подчеркнуть, что способность общаться друг с другом – одно из величайших, если не самое главное, приобретение человека в ходе эволюции. Каждому из нас необходимо постоянно учиться общению, непрерывно практиковаться и совершенствовать свои навыки в этой области. Если мы сумеем изложить свои мысли, представления, взгляды, предложения и рекомендации полно и четко, мы, безусловно, добьемся больших успехов в жизни, будем удачливы в любом деле, в каждом начинании.

Общение состоит в основном из трех главных элементов: что мы говорим, как мы говорим и как мы используем язык жестов. Причем последний из названных элементов играет чрезвычайно важную роль в коммуникативных приемах и методах, которые помогут нам научиться эффективному общению. Но мы не должны использовать их механически, надо обязательно приспосабливать их к себе, к своему образу мыслей и стилю поведения. Чтобы начать пользоваться показавшимися нам разумными приемами и методами, следует составить план действий. Чем быстрее мы начнем применять тот или иной прием на деле, тем скорее он станет нашей собственностью.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Назовите основные виды общения.
2. Охарактеризуйте вербальные и невербальные средства общения.
3. Какова стратегия и тактика общения?
4. Что относится к средствам общения?
5. Каковы виды и техника слушания?
6. Что такое коммуникация и коммуникативная компетентность?
7. Каковы основные причины плохой коммуникации?
8. Каковы правила конструктивного общения?
9. На выработку каких качеств должен быть направлен психологический тренинг общения?
10. Какие основные умения общения вы знаете, и как осуществляется процесс овладения ими?
11. Чем отличаются вербальные средства общения от невербальных?
12. Какие невербальные средства общения вы знаете?
13. Какие науки изучают невербальные средства общения?
14. Как научиться умению хорошо говорить?
15. Как повысить эффективность чтения?
16. Какие типы личностей и их состояний вы знаете?
17. Можно ли определить тип репрезентативной системы человека?
18. Каковы особенности основных типов мышления?
19. Что означает “модальность” и “субмодальность” в НЛП?
20. Как улучшить технику правописания?
21. Что означают различные жесты?
22. Что включает в себя программа психотехники общения?

Рекомендуемая литература

1. *Алдер Г.* НЛП в действии. – СПб., 2001.
2. *Агеев А.В.* Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы, – М., 1990.
3. *Андреева Г.М.* Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения). Психология влияния. Хрестоматия. – СПб., 2000.
4. *Атватер И.* От слышать к слушать. Психология влияния. Хрестоматия. – СПб., 2000.
5. *Атватер И.* Я вас слушаю. Советы руководителю. Как правильно слушать. – М., 1980.
6. *Берн Э.* Трансакционный анализ и психотерапия. – СПб., 1992.
7. *Выготский Л.С.* Избранные психологические исследования. – М., 1956.
8. *Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. – СПб., 2001.
9. *Жуков В.* Коммуникативная компетентность. – М., 1991.
10. *Каменская В.Г.* Психология общения. – СПб., 1993.
11. *Коннор Дж., Сеймор Дж.* Введение в нейролингвистическое программирование, – Челябинск, 1997.
12. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М.* Межличностное общение. – СПб., 2001.
13. *Лабунская В.А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов-н/Д.: изд-во Ростов. ун-та, 1986.
14. *Леонтьев А.А.* Общение как объект психологического исследования. // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975.
15. *Лурия А.Р.* Язык и сознание. – М., 1979.
16. Модульная программа для менеджеров. Модуль 9. Лидерство и практические навыки менеджера. – М., 2000.
17. *Обозов Н.Н.* Межличностные отношения. – Л., 1979.
18. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. – М., 1989.
19. *Пиз А.* Язык жестов. – Воронеж, 1993.
20. *Пиз А.* Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. – М., 1996.
21. *Прутченков А.С.* Тренинг коммуникативных умений. – М., 1993.
22. Психология влияния. Хрестоматия. – СПб., 2000.
23. Психология делового преуспевания. – М., 2001.
24. *Реан А.А., Коломинский Я.Л.* Социальная психология общения. – СПб, 1999.
25. *Сопер П.* Основы искусства речи. – М., 1992.
26. *Томпсон П.* Самоучитель общения. – СПб., 2002.
27. *Товажнянский Л.Л., Романовский А.Г., Пономарев А.С.* Введение в философию управления. – Харьков: НТУ “ХПИ”, 2002.
28. *Юнг К.* Сознание и бессознательное. – СПб., М., 1997.

Глава IX.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ

Технология влияния – это совокупность сведений о том, как определенным образом подобранными действиями получить близкие к ожидаемым результаты. Техника – совокупность приемов, применяемых в каком-либо деле – является составной частью технологии и в значительной мере определяется ею. Механизм понимается как внутренний процесс формирования и проявления некоторых свойств психики со способствующими этому условиями.

Технология и механизмы отражают то общее, что есть в каждом человеке, а вот технические приемы действуют по-разному. Знание технологии позволяет понимать поведение партнера и заранее определять сферу применения конкретного приема и его последствия. Что касается конкретных приемов, то все они будут состоять из базовых техник, изложенных в этой и последующих главах.

9.1. Сущность личного влияния

9.1.1. Личное влияние и его средства

При изучении этой проблемы, обычно, употребляют понятия психологическое, личностное, личное и просто влияние. Психологическое влияние определяется как “процесс и результат изменения одним субъектом поведения, психики другого субъекта” [10, с. 17]. Личное же влияние понимается как “способность действовать на характер другого лица притягивающе или отталкивающе и иметь при этом успех” [14, с. 10]. Более широкое содержание в это понятие вкладывают авторы, которые понимают под личным влиянием “определенное свойство индивида, личностное качество, некую сущностную силу человека, а именно его способность воздействовать на другого побуждающим, сдерживающим, успокаивающим либо другим развивающим образом, изменяя при этом не только поведение человека, но и взгляды, мотивы, сознание и даже характер” [11, с. 155]. При этом главным результатом и высшей целью личного влияния является изменение, происходящее в сознании и душе другого человека, а не выгодные для влияющего изменения в действиях.

Автор “Основ психотехники” Гуго Мюнстерберг отмечал, что основной составляющей феномена личного влияния является обогащение или изменение личности, как новая часть его системы знания [15, с. 136]. Если целями воздействия влияющего становится только личный успех, выгода и удовлетворение собствен-

ных потребностей, то это скорее будет проявлением личностного влияния, а не личного. Когда же в действие вступают высшие или духовные потребности: потребность в самоактуализации и мотивация роста, потребность в служении другим людям и мотивация помощи, тогда проявляется способность личного влияния, которая в большей степени связана с сущностью человека, а не с его личностью, роли которой определяет социум. Личное влияние – это акт творчества, а творчество совершается не столько во внешнем мире, сколько внутри человека, который стремится к самопознанию и самосовершенствованию.

Личное влияние осуществляется только тогда, когда оба субъекта взаимодействия проявляют добрую волю к общению, когда один человек передает другому – в открытой, ненасильственной форме – нечто свое личное (знание, жизненный опыт), а другой искренне хочет перенять это, а не взять силой или выманить хитростью. Очевидно, что взаимодействие людей на таком уровне требует наличия в отношениях хотя бы минимального доверия, самораскрытия и снисхождения к позиции партнера.

Итак, *влияние – это изменение состояния, поведения, личностно смысловых образований партнера, в т.ч. его намерений, установок, ожиданий, целей, мнений, решений, готовности, настроения, представлений, потребностей, действий, переживаний, оценок и пр. Влияние сводится к таким процессам:*

- анализ отношений партнера к элементам реальности;
- анализ команд, из которых синтезируются речь и поведение;
- приспособление своего поведения к поведению партнера;
- организация психического состояния партнера;
- уменьшение противодействия;
- формирование диспозиций (требуемой мотивации, внутренних побуждений) [7, с. 26].

В результате наблюдения за конкретными ситуациями, их сравнения, выделения общих для них признаков учеными выводятся закономерности, на основе которых одни люди ладят с другими, взаимодействуют с ними, влияют на них и добиваются успеха во взаимоотношениях. Различия между людьми проявляются и в умении “считывать” с других людей информацию и влиять на них. Изучению этой проблемы ученые уделяют достаточно большое внимание. Так, Е.В. Сидоренко рассматривает личностное или психологическое влияние как воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. При этом противостояние чужому влиянию он рас-

считает как сопротивление воздействию другого человека. Им даны такие определения различных видов влияния (табл. 9.1.) [23, с. 12-14].

Таблица 9.1

Виды психологического влияния

Вид влияния	Определение
1. Убеждение	Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения
2. Самопродвижение	Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетенции и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества
3. Внушение	Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения и предрасположенность к определенным действиям
4. Заражение	Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом перенимают это состояние или отношение. Передавать и усваиваться это состояние может как произвольно, так и непроизвольно
5. Пробуждение импульса к подражанию	Способность вызывать стремление быть подобным себе. Она может, как непроизвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание также могут быть как произвольным, так и непроизвольным
6. Формирование благосклонности	Привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражании ему или оказания ему услуги
7. Просьба	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия
8. Принуждение	Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Они связаны с полномочиями в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы

9. Деструктивная критика	Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков
10. Манипуляция	Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей

При этом адресат влияния – это тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния. Но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, – адресатом.

Рассмотрим подробнее некоторые из способов влияния:

Убеждение – метод воздействия на сознание личности, который построен на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию, и представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие. Результат можно считать весьма успешным, если партнер в состоянии самостоятельно обосновать принятое решение, оценить его положительные и отрицательные стороны. Второе значение этого понятия – уверенность личности в истинности какого-либо положения, глубоко внутренне обоснованная схема. Противоположностью убеждения считается вера – принятие без достаточной критичности чужих мнений под влиянием интереса, традиции, внушения и т.п. Однако уверенность личности в чем-то всегда формируется с помощью психологических, а не только логических механизмов.

Внушение – процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания. При внушении происходит передача мыслей, настроения, чувств, поведения, вегетативных и двигательных реакций и достигается не согласие, а принятие партнером информации, основанной на готовом выводе. Внушением также является любая переоценка внутренней информации, осуществляемая со стороны. Как техника, внушение представляет собой набор методов для усиления воздействия.

Заражение – процесс передачи эмоционального состояния на психофизиологическом уровне помимо смыслового воздействия или дополнительно к нему. При заражении важную роль играет степень общности оценок и установок человека с состоянием заражающего или степень уподобления ему (идентификации).

В целом, чем выше уровень самосознания индивида, тем труднее он поддается заражению. Положительный эффект от заражения слабой степени – сопереживание.

Подражание – следование какому-либо примеру, образцу, принятие и воспроизведение внешних и внутренних особенностей других людей. Подражание непосредственно адресовано подсознанию и играет важную роль в научении, адаптации и выживании животных и человека. В младенческом возрасте подражание служит установлению первых контактов с окружением. В дошкольном – постепенному проникновению в смысловые структуры деятельности от внешних форм к внутреннему содержанию. В подростковом возрасте оно направлено на идентификацию себя со значимой личностью или с обобщенным стереотипом личностных и поведенческих характеристик. Подражание у взрослых имеет место в случае, когда отсутствует какой-либо иной способ овладения незнакомым действием.

В таблице 9.2 приведены виды психологического противостояния влиянию [23, с. 15-16].

Таблица 9.2

Виды психологического противостояния влиянию

Вид противостояния влиянию	Определение
1. Контаргументация	Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.
2. Конструктивная критика	Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора, воздействие и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата
3. Энергетическая мобилизация	Соппротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действия.
4. Творчество	Создание нового, пренебрегающего влиянием образца, примера или моды либо преодолевающее его.
5. Уклонение	Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.
6. Психологическая самооборона	Применение речевых формул и интонаций, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуациях деструктивной критики, манипуляции или принуждения.

7. Игнорирование	Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств.
8. Конфронтация	Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.
9. Отказ	Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

Необходимо признать, что всякий акт влияния, независимо от степени его осознанности и преднамеренности, реализует сознательное или бессознательное стремление человека утвердить факт своего существования и его значимость. Мы влияем, потому что отстаиваем свои интересы, а не потому, что нам открылась абсолютная истина и мы почувствовали себя вправе решать за других. У каждого человека есть право влиять на других, также как и право отвергать чужое влияние. Поэтому правомерно говорить о том, насколько конструктивны те или иные способы взаимного влияния или полезны и созидательны для его участников. По мнению Е.В. Сидоренко психологически конструктивное влияние должно отвечать трем критериям: 1) оно не разрушает личности людей, в нем участвующих, и их отношений; 2) оно психологически корректно (грамотно, безошибочно); 3) оно удовлетворяет потребности обеих сторон.

Если оказываемое влияние соответствует этим критериям, у его адресата есть два пути: поддаться влиянию или конструктивно противостоять ему корректными психологическими способами. И наоборот, если оказываемое влияние не соответствует нормам психологической конструктивности, то правомерным будет только один путь – противостоять ему конструктивными способами.

9.1.2. Типы влияния и соответствующие им типы личностей

Способность влияния требует наличия определенного комплекса личностных и коммуникативных свойств, которые помогают ей проявляться и развиваться в течение жизни. Иными словами, у каждого индивида должен быть свой потенциал личного влияния, обеспечивающий успех воздействия в общении с другими людьми. Учеными [19, с. 167] предложен следующий комплекс коммуникативно-личностных свойств, являющийся стержневой основой способности личного влияния. Он представляет собой определенный потенциал, включавший следующие свойства: легкость и навыки общения, адаптивность, уверенность, актив-

ная позиция во взаимодействии, мотив достижения, аффилиация, понимание собеседника и социальный интеллект в целом (рис. 9.1)



Рис. 9.1. Свойства личности, лежащие в основе ее личного влияния

Таким образом, способность личного влияния зависит от типа личности, от ведущих свойств коммуникативно-личностной и мотивационной структуры индивида, а также от удовлетворяемых им потребностей. Интересной является классификация, где авторы выделили 7 типов влияния, из которых четыре – основные, а три – компенсаторные [11, с. 168-171]. В качестве основания для выделения типов влияния и типов личности были взяты такие свойства, как агрессивность – дружелюбие, эмоциональная нестабильность – саморегуляция, общительность – замкнутость, мотив риска – мотив избегания неудачи, авторитарность – партнерство, а также фрустрированность, конфликтность, импульсивность, рефлексивность, адаптивность, эмпатия, истощаемость, активность, самоуважение, самообладание. При этом выделены основные типы личного влияния: социальный интеллект, личный магнетизм, фрустрационное влияние, партнерство и доверие на основе эмпатии. К типам компенсаторного, или непрямого влияния, относятся: манипулятивная адаптивность, ответственность и компетентность, “воинствующая добродетель”. Рассмотрим подробнее основные типы личного влияния.

Социальный интеллект объединяет людей легких в общении, хорошо адаптирующихся в любой ситуации, уверенных в себе, с высокой адекватной оценкой. В основе их общения лежат аффилиативная потребность и мотивация помощи,

при этом им свойственна удовлетворенность общением и жизнью в целом. Такие люди умеют принимать решения, активны в работе, обычно открыты, дружелюбны и внимательны, предпочитают партнерский стиль общения с учетом обратной связи и восприятия себя собеседником. Они позитивно воздействуют на других людей даже одним своим присутствием. Окружающие, в свою очередь, воспринимают их как сердечных, понимающих и надежных людей. Этот тип влияния самый распространенный, им обладает каждый четвертый человек.

Личный магнетизм близок первому, только с еще более выраженным социальным интеллектом, чувством собственного достоинства и высокой степенью принятия себя, а также с более высокими показателями влияния, навыков общения, адаптивности и уверенности в себе. Представители данного типа влияния чувствительны к эмоциональным состояниям других, хорошо понимают людей и их невербальные реакции, дружелюбны, восприимчивы к критике. Их отличительная черта – полное самообладание и чувство такта. Они очень ответственные, рефлексивны, имеют высокий энергетический потенциал. Им не свойственны ни агрессия, ни застенчивость, ни чувство одиночества. Они более всех удовлетворены жизнью и общением с близкими людьми. Основное, что отличает их от других людей, – это высокое самоуважение, эмоциональная стабильность и прекрасная саморегуляция, а также стремление к самосовершенствованию. “Личный магнетизм” относится к высшему уровню проявления способности личного влияния, но свойственен он лишь одному человеку из десяти.

Фрустрационный тип личного влияния – это портрет общительного и даже обаятельного человека, наделенного чувством юмора, самоуверенного, импульсивного, умеющего рисковать, ориентированного на достижения и результат, но при этом не отличающегося высоким самоуважением, самообладанием, стабильностью, рефлексивностью и удовлетворенностью общением. Эти люди проявляют авторитарный стиль и стремление замкнуть партнера на своих проблемах и эмоциях. Их состояние характеризуется напряженностью и дискомфортом, так как в нем преобладают фрустрация, агрессия, конфликтность и невротичность. От этого они страдают в не меньшей степени, чем окружающие их люди, что подтверждается их низкой удовлетворенностью жизнью в целом.

Индивиды с доверительно-партнерским типом влияния представляют собой скромных, внимательных, понимающих и располагающих к доверию собеседников. У них сильно выражены affiliативная потребность и потребность в самораскрытии и доверительном общении. При этом они настроены на поддержание равноправных, партнерских отношений, отличаются высокой эмпатией, рефлексией, сензитивностью, а, следовательно, и высокой истощаемостью. Круг влияния этих людей более узок, чем у первых двух типов, но удовлетворенность общением

ем и жизнью в целом у них почти такая же высокая, как и у лиц, обладающих личным магнетизмом. В этих людях подкупает доверчивость, готовность помочь другому, почти полное отсутствие агрессивности, конфликтности и авторитарности. Этот тип влияния также встречается довольно часто.

Следующие три типа влияния являются компенсаторными, поскольку их представители относятся к категории маловлиятельных, сверхосторожных, не очень уверенных в себе людей. Каждая из этих групп имеет свои особенности в способах воздействия на людей.

Влияние, проявляющееся как манипулятивная адаптивность, предполагает наличие хороших навыков общения, адаптивности и манипуляторных способностей: гибкости тактики, дипломатичности и одновременно настойчивости в контактах. Данные личности также характеризуются устойчивостью, сензитивностью, осторожностью в принятии решений и мотивацией к избеганию неудач. Эти индивиды недоверчивы к людям и часто страдают от чувства одиночества, в большинстве своем интроверты, хотя считают себя общительными. Таким людям трудно поддерживать отношения на доверительном уровне. Поэтому, возможно, у них очень малая удовлетворенность жизнью и пониженное самоуважение. Как устойчивый тип эти люди встречаются нечасто, но как тактика поведения – повсеместно, поскольку она имеет не только отрицательный, но и положительный аспект, связанный с гибкостью, проницательностью.

Ориентация на ответственность и компетентность присуща индивидам с очень высокой ответственностью, воспитанным, с достаточно высокими моральными установками и самоуважением. Это в большинстве своем застенчивые люди, они не импульсивны и не любят рисковать, очень осмотрительны и осторожны в своих действиях и решениях, кропотливы и добросовестны в работе. Стремление к стабильности, уступчивость, компетентность, высокая работоспособность и выносливость – их основные черты. Они логичны по своей природе, не желают быстро менять свои позиции, терпеливы, но способны быть упрямыми. Такие люди добиваются авторитета благодаря своему уму, доскональному знанию предмета, надежности и ответственности. Они очень ценные работники в любой организации. Этот тип отличается высокой удовлетворенностью жизнью и очень низкой спонтанной агрессией.

“Воинствующая добродетель”. К этому типу относятся достаточно авторитарные личности с высокими моральными установками, но низкой ответственностью. В их установки входит обязательность правильного, с соблюдением всех норм морали, поведения окружающих, но не всегда своего собственного. Это редкий тип людей, предъявляющих большие претензии к поведению окружающих, превышающие их требования по отношению к самим себе. Но, как любая автори-

тарная личность, такой индивид будет подчинять только слабых, одновременно подчиняясь сильному, что подтверждается их высокой уступчивостью и пониженным самоуважением. Этот тип влияния может проявляться в человеческом общении чаще как тактика, чем как устойчивый тип влияния.

Таким образом, природа личного влияния неоднозначна и проявляется в зависимости от темперамента и типа личности. Наиболее творческими и развивающими типами влияния являются социальный интеллект и личный магнетизм, поскольку дают максимальную удовлетворенность общением человеку, оказывающему влияние, и тому, на кого оно оказывается. При этом следует сказать, что в настоящее время социальный интеллект рассматривается, как многомерная, сложная структура. В.Н. Куницыной предложено следующее определение этого понятия: ***“Социальный интеллект – это глобальная способность, возникающая на базе комплекса интеллектуальных, личностных, коммуникативных и поведенческих черт, включающая уровень энергетической обеспеченности процессов саморегуляции; эти черты обуславливают прогнозирование развития межличностных ситуаций, интерпретацию информации и поведения, готовность к социальному взаимодействию и принятию решений”*** [11, с. 469]. Эта способность позволяет, в конечном итоге, достигать гармонии с собой и окружающей средой.

Основные функции социального интеллекта:

- обеспечение адекватности, адаптивности в меняющихся условиях;
- формирование программы и планов успешного взаимодействия в тактическом и стратегическом направлениях, решение текущих задач;
- планирование межличностных событий и прогнозирование их развития;
- мотивационная функция;
- расширение социальной компетентности;
- саморазвитие, самопознание, самообучение.

Таким образом, социальный интеллект – это индивидуальные задатки, способности, свойства, облегчающие выработку умений и навыков социальных действий и контактов. Отличительной характеристикой и признаком личности с высоким уровнем социального интеллекта является достаточная социальная компетентность во всех ее аспектах.

9.2. Стратегии и тактики личного влияния

За последние десятилетия в зарубежной психологии этой теме было посвящено достаточное количество эмпирических исследований. Ученых интересует, какие стратегии используются наиболее часто в повседневных общественных

взаимодействиях, как выбор тактик зависит от личностных особенностей, ситуации, статуса (начальник или подчиненный), от того, является ли индивид, на которого влияют, знакомым или незнакомым, один он или не один и так далее.

9.2.1. Основные стратегии психологического воздействия

Одним из актуальных вопросов, которые концентрирует в себе проблема психологического воздействия, является понимание механизмов и способов изменения субъективного мира личности, ее мировоззрения и поведения. *Под психологическим воздействием при этом понимается “изменение психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения или настроения за счет использования психологических, социально-психологических закономерностей”* [8]. Результат воздействия будет зависеть в определенной степени и от выбранных способов или стратегий. Если мы ориентированы на сиюминутный результат, то выберем способ, не требующий долгих объяснений и рассуждений, более напористый и строгий. Если же мы работаем на перспективу и у нас есть время для объяснений, то будем действовать более мягким, дружественным способом, позволяющим другому субъекту включиться в процесс взаимодействия более творчески.

Отечественные психологи предлагают несколько типологий стратегий воздействий на человека, основным критерием которых является отношение к партнеру по общению как к субъекту или как к объекту. Представляется интересным остановиться на типологии основных стратегий психологического воздействия, предложенной Г.А. Ковалевым [9]. По его мнению, в реальной человеческой жизнедеятельности имеют место три основные стратегии: *“императивная”, “манипулятивная” и “развивающая”*.

Императивная стратегия соответствует “объектной” или “реактивной” парадигме в психологии, в соответствии с которой психика и человек в целом рассматривается как пассивный объект воздействия внешних условий и продукт этих условий. Использование императивных методов воздействия приводит чаще всего лишь к внешнему кратковременному подчинению со стороны объекта воздействия и не затрагивает глубинные структуры его психической организации. Императивная стратегия наиболее уместна и эффективна в экстремальных ситуациях, где требуется оперативное принятие и исполнение важных для сохранения системы решений в условиях временного дефицита, а также при регламентации иерархических отношений в системах “закрытого” типа.

Манипулятивная стратегия соответствует “субъектной” парадигме, основывающейся на утверждении об активности и индивидуальной избирательности

психического отражения внешних воздействий, где субъект сам оказывает преобразующее воздействие на поступающую извне психологическую информацию. Манипулятивная стратегия реализуется, главным образом, с помощью приемов подсознательного стимулирования, действующих в обход психического контроля, а также так называемых маскировочных и конверсионных техник, блокирующих систему психологических защит или разрушающих ее, выстраивая взамен новую субъективную пространственно-временную организацию, некую модель мира.

Развивающая система основывается на “субъект-субъектной” или “диалогической” парадигме, где психика выступает в качестве открытой, находящейся в постоянном взаимодействии системы, которая обладает внутренним и внешним контурами регулирования. Развивающая система обеспечивает, в отличие от двух других стратегий, актуализацию потенциалов собственного саморазвития каждой из взаимодействующих между собой систем. Психологическими условиями реализации такой стратегии воздействия являются диалог и обоюдная открытость. Диалог как открытый процесс предполагает не только достаточно высокий уровень психологической культуры субъекта, но и тот факт, что диалогу надо учиться постоянно. Должны быть организованы условия для такого диалогического взаимодействия.

Психологические условия реализации диалога, по К. Роджерсу:

- естественность и спонтанность в выражении субъективных чувств и ощущений, которые возникают между партнерами в каждый отдельный момент их взаимодействия;
- безусловное позитивное отношение к другим людям и самому себе, забота о другом и принятие его как равноправного партнера по общению;
- эмпатическое понимание, умение тонко и адекватно сопереживать чувствам, настроению, мыслям другого человека в ходе межличностных контактов с ним. Последнее условие К. Роджерс считает одной из самых потенциальных и действенных сил, влияющих на психические и личностные изменения в людях [21].

Все эти механизмы обеспечения внешнего диалога запускаются при наличии состояния подлинного внутреннего диалога. Состояние погружения в глубинные слои собственного внутреннего мира создает благоприятные условия для непосредственного общения с глубинными пластами внутреннего мира других людей и обеспечивает надежность психического сцепления с ними. По мнению Г.А. Ковалева достижение этого состояния обеспечивает свободное раскрепощение всех заключенных в человеке, но часто сдерживаемых сущностных сил и потенций, задает толчок процессам саморазвития, запускает механизм личностного и творческого роста [9, с. 42].

Е.Л. Доценко предлагает пять уровней установок на взаимодействие в межличностных отношениях, выстраивая свою шкалу уровней установок на взаимодействие от объектного полюса к субъектному:

1. Доминирование. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Открытое, без маскировки, императивное воздействие – от насилия и подавления до внушения и приказа.

2. Манипуляция. Отношение к партнеру по взаимодействию как вещи особого рода – тенденция к игнорированию его интересов и намерений. Воздействие скрытое, с опорой на автоматизм и стереотипы, с привлечением более сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек.

3. Соперничество. Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться. Для него характерно стремление переиграть партнера, вызвать одностороннее преимущество. Его интересы учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним. Средствами ведения борьбы могут быть отдельные виды “тонкой” манипуляции, чередование открытых и закрытых приемов воздействия, временные тактические соглашения.

4. Партнерство. Отношение к партнеру как равному, имеющему право быть таким, какой есть, с которым надо считаться. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. Основные способы воздействия строятся на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления.

5. Содружество. Отношение к партнеру, как самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основной инструмент взаимодействия не договор, а согласие [5].

Такие уровни как доминирование и манипуляция, характеризуются крайней несимметричностью отношений, когда один субъект властвует над другим. На другом “полюсе” находятся равноправные, симметричные отношения содружества, позволяющие партнерам объединяться для решения возникающих проблем. Точно также сила воздействия на другого человека является более грубой и примитивной на уровне доминирования и манипуляции, постепенно становясь все более мягкой и утонченной при переходе к более симметричным отношениям.

Независимо от вида и способа воздействия влияние всегда диктуется собственными потребностями человека. И если обратиться к иерархии потребностей

А. Маслоу, то чем выше уровень удовлетворения потребностей человека, тем более творческим будет его влияние на другого человека. Именно на высшем уровне иерархии потребностей люди наиболее полно раскрывают свой потенциал, становясь полноценными творцами собственной жизни.

9.2.2. Тактики влияния

Несмотря на то, что прямое наблюдение над тактиками влияния является более предпочтительным, результаты такого наблюдения достаточно сложно выявить и измерить. Поэтому зарубежные исследователи измеряли тактики влияния с помощью разработки специализированных вопросников. В центре внимания были индивидуальные личностные различия в предпочтении тех или иных тактик. Так, экстраверты более склонны действовать обаянием, убеждением или унижением. Лица, имеющие высокие показатели нейротизма, чаще используют воздействие молчанием, отступлением или принуждением. Расчетливость как личностная черта коррелирует с убеждением, обаянием, унижением и молчанием; доминантность – с убеждением, амбициозность – с убеждением и принуждением; лень – с унижением и отступлением, молчанием и принуждением; вздорность (придирчивость) – с унижением, принуждением и молчанием.

Интересным является изучение различных тактик влияния в работе менеджера, их роли в выполнении задания и урегулирования конфликтов. В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погольша рассмотрели использование тактик по трем направлениям: по отношению к руководству, подчиненным и равным по статусу, а также частоту их применения и эффективность каждой тактики при выполнении задания. Они исследовали девять тактик, которые охватывают широкое разнообразие проактивных типов поведения с целью влияния, а именно:

1. Разумное убеждение – человек использует логические доводы и реальные факты для убеждения другого в том, что предложение или требование актуально и, вероятно, повлияет на достижение цели.

2. Эмоциональное воздействие (воодушевление) – человек выдвигает пробуждающее энтузиазм предложение или требование, вдохновляет своим призывом, тем самым увеличивая уверенность партнера в собственных силах, способности сделать требуемое.

3. Обращение за консультацией – человек просит другого поучаствовать в планировании стратегии, мероприятия, где желательна его поддержка и помощь, или хочет изменить предложение, чтобы оно отвечало интересам другого.

4. Лесть, заискивание – человек пытается привести партнера в хорошее настроение или использовать момент, когда тот благоприятно к нему настроен, прежде чем попросить его сделать что-то.

5. Обмен – человек предлагает обмен любезностями, чем-то желательным и приемлемым, показывает желание ответить взаимностью.

6. Воздействие через личные отношения – человек вызывает к чувству лояльности и дружбы другого, прежде чем попросить его о чем-либо.

7. Коалиция – человек ищет помощи для того, чтобы убедить партнера сделать что-либо, или использует поддержку других, чтобы склонить его согласиться с ними.

8. Легитимизация – человек пытается обосновать законность просьбы, заявляя свою власть или право выдвигать требования.

9. Давление – человек использует приказы, угрозы или постоянные напоминания, чтобы заставить сделать то, что он хочет [11, с. 184].

В целом разумное убеждение, консультация и эмоциональное воздействие являются умеренно эффективными для влияния на участие в выполнении задания вне зависимости от направления. Следовательно, их можно рассматривать как социально приемлемые тактики влияния. Давление, коалиция и легитимизация обычно оказывались неэффективными. Вероятно, эти тактики должны рассматриваться как социально нежелательные формы поведения с целью влияния во многих ситуациях.

Эффективность большинства тактик при попытках влияния на руководителей была меньшей, чем в ситуации воздействия на подчиненных и равных. Если вы хотите повлиять на коллегу по работе, то можете с уверенностью использовать тактику обмена, консультации или обращения к личным отношениям. По отношению к подчиненным можно использовать иногда лесть, давление, а иногда и эмоциональное воздействие. При попытке воздействовать на начальника лучше всего для начала попробовать разумное убеждение. При этом необходимо помнить, что лесть и обман здесь вряд ли будут эффективны.

При воздействии на группу и на одного индивида используются различные тактики влияния. В первом случае чаще применяются логические доводы, коалиция и обращение к авторитету, во втором – тактики обмена и эмоционального напора (настойчивости). Лесть и заискивание могут иметь сомнительный эффект. Если вам нравится их использовать, то делайте это лучше с незнакомыми людьми, чем с друзьями.

Социальные психологи, изучающие эффекты, связанные с пребыванием индивида в группе, выделяют меньшую ответственность членов группы по сравнению с общением отдельных индивидов. Роберт Чалдини считает, что наряду с

этим феноменом также часто работает другой – принцип социального доказательства: мы считаем свое поведение правильным, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом [24].

Поэтому люди могут использовать различные тактики влияния в зависимости от того, воздействуют ли они на группу или на отдельного индивида, на друга или незнакомого человека. Например, угрозы или эмоциональное воздействие могут быть эффективными при непосредственном обращении, но не перед группой. Б. Гурин считает, что настойчивость и тактики обмена используются чаще с индивидом, нежели с группой, и скорее с друзьями, чем с незнакомыми людьми. Этих тактик пытаются избегать в групповых ситуациях, так как в группе сила воздействия настойчивости и обмена распределяется между всеми участниками. В общении с незнакомыми людьми слабо выражено взаимное социальное предвидение и ответственность [11, с. 186].

В целом результат любой попытки влияния определяется многими факторами. Любая тактика может привести к противодействию со стороны объекта, если она не соответствует данной ситуации или используется неумело. В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погольша обнаружили, что сила власти, тип влияния руководителя и его успешность тесно связаны между собой. Руководители с более сильной властью чаще полагаются на директивные способы влияния, чем руководители с меньшей властью, хотя используют также и сотрудничество. Но не только власть может влиять на стратегии лидеров. Не меньшее влияние оказывают установки подчиненных и их вера в то, что их цели зависят от руководителя [11, с. 188].

При этом руководители, которые устанавливают и развивают кооперативные цели, создавая открытую и доверительную атмосферу общения, будут эффективнее влиять на своих подчиненных, чем руководители с конкурирующими или независимыми целями. Лидеры с кооперативными целями полагаются на сотрудничество, и оно оказывается наиболее эффективным. При конкуренции и независимости руководители чаще используют давление, и их влияние оказывается неэффективным. Следовательно, эффективному воздействию руководителя на подчиненного способствуют цели, которые требуют кооперативных стратегий.

9.3. Механизмы взаимопонимания в процессе общения

В процессе межличностного общения люди сознательно или неосознанно влияют на психическое состояние, чувства, мысли и поступки друг друга. Целью влияния является реализация человеком своих личностных потребностей, таких

как потребность в уважении, одобрении, любви, принадлежности к группе, общественном признании, независимости, психологическом комфорте и др. Многие из них не могут быть удовлетворены без участия других людей. В процессе влияния эффективно используются различные психологические средства, способствующие взаимопониманию между людьми.

9.3.1. Роль убеждений и ценностей во взаимопонимании между людьми

Коммуникация – это способность эффективно взаимодействовать с другими людьми, понимать и уважать их модели мира. То, что мы делаем, оказывает влияние на другого человека, а то, что он делает – на нас. Следует взять ответственность за свою часть в этом цикле. Большую роль при этом играют наши убеждения и ценности. Согласуется ли это влияние с нашими ценностями? Как мы можем учесть и оценить модель мира другого человека и одновременно сохранить собственную ценность? Что необходимо для установления доверия между людьми, их конфиденциальности и свободного взаимодействия?

Умение убеждать – это навыки, которым мы учимся, как и многим другим умениям. У каждого из нас есть предрасположенность к какой-то деятельности, но еще ни один человек не овладел умениями без соответствующего обучения. Известные коммуникаторы говорят, что в свое время целиком посвятили себя поиску знаний и многому учились, потому что без этого невозможно стать мастером. Есть непосредственная связь между обучением и доходами. Чем больше учишься, тем больше приобретаешь – как в личном плане, так и в финансовом.

Обычно считают, что люди, умеющие убеждать, являются прекрасными ораторами, что верно только частично. Гораздо важнее то, что они умеют слушать. Это умение имеет жизненно важное значение по двум причинам. Во-первых, люди лучше себя чувствуют, когда знают, что их действительно слушают. Быть услышанным – очень важное и редкое переживание, которое нам нравится, и к которому мы обычно стремимся. Во-вторых, умение слушать является тонким инструментом, пользуясь которым можно узнать, что волнует конкретного человека, каковы его убеждения и ценности.

Искусство убеждения – это умение предлагать то, что необходимо другим. Ключевой момент в этом определении состоит в том, что ваше предложение необходимо не вам, а тем людям, которым оно сделано. Люди, умеющие убеждать, – это такие люди, которые умеют увидеть и услышать, как их собеседники выражают свои ценности. Кроме того, они умеют продемонстрировать, как то,

что они предлагают, сможет соответствовать этим ценностям и принести пользу. При этом важно знать, что ценят другие люди.

Ценности – это то, что важно, что мы считаем подлинным, во что верим. Мы часто пользуемся словами “система ценностей” и “система убеждений” как синонимами. Убеждения и ценности складываются у нас на протяжении всей жизни. В качестве фильтров мышления они оказывают безусловное влияние на любое представление о внешнем мире, воздействуя, таким образом, на наши результаты и принимаемые решения. Можно сказать, что они полностью управляют нашей жизнью, становятся мотивами поступков, определяют наши достижения. Они влияют на то, как мы воспринимаем сами себя (свою индивидуальность) и развиваемся как личности. Они помогают нам строить нашу карту реальности.

Система ценностей личности неизбежно несет на себе отпечаток ценностей, разделяемых большинством представителей той или иной национальной культуры. В таблице 9.3 для сравнения показаны системы ценностей трех культур: американской, японской и арабской [15, с. 45].

Таблица 9.3

Системы ценностей американской, японской и арабской культур

Американская	Японская	Арабская
1. Свобода	1. Принадлежность	1. Безопасность семьи
2. Независимость	2. Групповая гармония	2. Гармония в семье
3. Уверенность в себе	3. Коллективизм	3. Следование родительским наставлениям
4. Равенство	4. Возраст/старшинство	4. Возраст
5. Индивидуализм	5. Групповой консенсус	5. Авторитет
6. Конкуренция	6. Сотрудничество	6. Компромисс
7. Эффективность	7. Качество	7. Преданность
8. Время	8. Терпение	8. Исключительное терпение
9. Прямота	9. Опосредованность отношений	9. Опосредованность отношений
10. Открытость	10. Посредничество	10. Гостеприимство
11. Агрессивность	11. Межличностные отношения	11. Дружба
12. Неформальность отношений	12. Иерархия	12. Формализм/восхищение
13. Ориентация на будущее	13. Преемственность	13. Прошлое и настоящее
14. Готовность к риску	14. Консервативность	14. Религиозная вера

15. Креативность	15. Информация	15. Традиция
16. Личные достижения	16. Групповые достижения	16. Социальное признание
17. Победа	17. Успех	17. Репутация
18. Деньги	18. Взаимоотношения	18. Дружба
19. Материальная ответственность	19. Гармония с природой	19. Принадлежность
20. Приватность	20. Связи	20. Семейные связи

Осознание собственных ценностей помогает человеку избегать внутриличностных конфликтов, когда ценности могут оказаться в противоречии друг с другом. Выявление системы личных ценностей – непростое дело. Для этого полезно проследить за важнейшими событиями своей жизни и попытаться определить, чем мы руководствуемся в критические моменты. Еще одним полезным способом анализа системы ценностей личности является осознание того, какими правилами мы руководствуемся при принятии решений, особенно, если речь идет о трудных решениях. Ниже приведены возможные “правила отбора” решений, полезные для такого анализа:

1. Проверка “первой полосой” – как вы будете себя чувствовать, если сообщение о вашем решении появится на первых полосах газет?
2. «Золотое правило» – хотели ли вы, чтобы с вами поступили также?
3. Не затронуты ли достоинство и свобода других людей?
4. Проверка на равноправие – не получают ли вследствие вашего решения преимущества люди, которые этого не заслужили?
5. Тест на личную заинтересованность – не сказалась ли на принятом решении возможность получения личной выгоды?
6. Проверка совместимости с личной системой ценностей – соответствует ли принятое решение вашим жизненным принципам?
7. Материальная выгода с точки зрения других людей, как соотносятся преимущества, получаемые одной группой людей, с негативными последствиями, испытываемыми другой группой?
8. Спокойный сон – будете ли вы спать спокойно, если о вашем решении узнает кто-нибудь еще? [3, с. 119].

Быть может, вам необходимо определить ценности, которыми руководствуется другой человек, принимая решение, касающееся особенностей работы, стиля управления, личных отношений или какой-то другой ситуации. Задайте ему те вопросы, которые вы бы задали самому себе, чтобы выяснить свою стратегию мотивации и научиться ею управлять. Несколько простых методов помогут вам

определить ценности других людей. Это вы можете узнать из того, как они одеваются, какие вещи приобретают, по их привычкам и манерам, личным отношениям или на основе каких-либо других признаков.

Поскольку человек вступает в общение как личность, постольку он воспринимается и другим человеком как личность. На основе внешней стороны общения мы как бы “читаем” другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: эмоциональная оценка другого человека, попытка понять строй его поступков и основанная на этом стратегия изменения его поведения и построение стратегии собственного поведения.

Этот процесс называется *атрибуцией (каузальная) или объяснение человеком причин и мотивов, как своего поведения, так и других людей, их личностных качеств*. При недостатке объективной информации об этих факторах человек додумывает их на основе своего опыта, и это существенно влияет на его поведение. Вывод – нужно иметь достаточно информации о партнере и снабжать его соответствующими данными о себе. В эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает идентификацию и рефлекссию. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

Термин “*идентификация*”, обозначающий *отождествление себя с другим*, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет партнер по общению понимать тебя. От этого будет зависеть эффект взаимодействия. Иными словами, процесс понимания осложняется явлением рефлексии.

Под *рефлексией* понимается *осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению*. Это уже понимание того, как один партнер понимает другого, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, “глубокое последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера”. Развитая рефлексия позволяет предсказывать реакции партнера по контакту и находить более адекватные решения.

Стереотипизация – восприятие, классификация и оценка людей на основе устойчивых и упрощенных образов, возникающих в результате обобщения личного опыта и представлений, принятых в обществе (отнесение к социальной группе). Стереотипизация и идентификация позволяют часть информации получать в готовом виде из памяти. В процессе экспериментальных исследований установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением, эмпатией

Эмпатия также определяется как особый способ понимания другого человека. Здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблемы другого человека, а постижение его эмоционального состояния, стремление откликнуться на его проблемы. Формы эмпатии – сопереживание и сочувствие. При эмпатии наблюдается снижение рефлексии.

Перенос – влияние ранее сформированного действия (навыка) на овладение новым действием, что происходит легче и быстрее. Перенос составляет основу развития, обучения, творчества и интуиции и лежит в основе многих техник по моделированию в НЛП [3].

9.3.2. Мета-программы

Наш внутренний мир убеждений, мыслей и чувств образует систему. Изменение одной части может иметь обширное воздействие и генерировать изменения в других частях системы. Мир представляет собой бесконечное разнообразие всевозможных сенсорных проявлений, но мы способны воспринимать лишь очень малую часть этого разнообразия. Та часть, которую мы воспринимаем, фильтруется нашим уникальным опытом, культурой, языком, убеждениями, ценностями и интересами. Мы живем в уникальной реальности, построенной из своих сенсорных впечатлений и индивидуального опыта жизни, и действуем, опираясь на то, что воспринимаем – на нашу модель мира или “карту реальности”.

Каждый из нас имеет свою собственную жизненную стратегию, от которой во многом зависит наше поведение на различных уровнях. ***В НЛП их называют мета-программы [1]. Слово “мета” греческого происхождения и означает “над”, “за” или “на ином уровне”.*** Мета-программы определяют развитие огромного количества самых разных событий, которые составляют карту нашей реальности. У нас на уровне психики существуют такие чрезвычайно устойчивые программы, которые пропускают через некий фильтр все замеченное нами. Они определяют наше поведение в соответствии со сформировавшимися представлениями о реальности.

Окружающая среда приводится в соответствующее состояние посредством ментальных моделей мышления, которые нас характеризуют. Наши мысли проявляются во всех поступках, и зачастую мы не осознаем, как это происходит. Они постоянно посылают в окружающий мир сигналы, отражающие наши желания и убеждения. Мир реагирует на эти сигналы, поэтому для изменения реакций необходимо изменить посылаемые нами сигналы. НЛП предоставляет нам возможность научиться управлять этими внутренними образами и сигналами с помощью головного мозга. При этом мы научимся управлять своим мышлением, чтобы достичь успеха в любом нашем начинании. Вселенная является совершенным механизмом обратной связи. Что мы думаем, то мы и получаем. Если мы хотим изменить мир, мы должны вначале изменить себя, исследовать и изменить свой внутренний мир.

Известно, что смысл общения заключается в его результате. Одним из основных условий любого общения является психологический контакт. НЛП занимается тем, что разрабатывает способы установления и поддержания контактов между людьми. Один из самых важных принципов установления контакта с собеседником – это быть таким как он. Точнее говоря, думайте, как он, и приобщайтесь к его “карте реальности”. Подобный подход в значительной мере способствует повышению эффективности общения. Если вы принадлежите к одному кругу, воспитывались и получали образование в сходных условиях и поэтому имеете общие интересы, это поможет легко установить контакт. И наоборот, если у вас совершенно различные “карты реальности”, установить контакт будет значительно сложнее. *Это называется принципом уподобления и его можно применять в самых разнообразных ситуациях.* Установлению контакта может также способствовать некоторое физиологическое сходство между людьми. Нам обычно нравятся люди, которые чем-то напоминают нас самих по своей внешности, манере поведения, отношению к жизни, по своим убеждениям и темпераменту.

Подстраиваясь к стратегии поведения собеседника, можно значительно повысить эффективность общения с ним, как и при любом способе воплощения принципа уподобления. Для этого надо постараться понять базовые стратегии мышления, или мета-программы собеседника. В их основе могут лежать следующие отличия:

- 1) Стремление получать как можно больше удовольствия и как можно меньше боли. При этом одни люди склонны к тому, чтобы приносить удовольствие, а другие стремятся убежать прочь от того, что может причинить боль. Эти два мотива могут привести к сходным результатам, хотя позитивный мотив бывает более выраженным.

2) Внешнее или внутреннее признание. Для одного человека главным является внутренний критерий оценки его деятельности или его собственная удовлетворенность работой, а для другого – ориентация на внешнюю оценку. При этом первые способны брать на себя большую ответственность при условии отсутствия постоянного мелочного контроля или же могут продуктивно работать над долгосрочными проектами, которые не предполагают каких-то промежуточных результатов. Для вторых признание должно быть выражено публично или иметь некоторые осязаемые проявления. Такого рода стратегии можно определить более или менее точно, что позволит значительно успешнее побуждать людей к тем или иным действиям и будет стоить гораздо меньших усилий.

3) Отношение ко времени. Одни люди как бы обитают в прошлом, другие – устремлены в будущее, а третьи живут только сегодняшним днем. Подобные различия в восприятии времени могут определенным образом сказаться на эффективности общения. Мы лучше поймем человека, если допустим, что между нашими способами восприятия времени могут существовать значительные различия. Поэтому надо использовать соответствующие слова и выражения, чтобы подстроиться к собеседнику.

4) Жизненные цели. Модель жизненной цели также включает определенные мета-программы, которых существует множество. Основные стратегии достижения целей – действовать, иметь, знать, относиться и быть – оказывают огромное влияние на наше поведение и взаимоотношения с людьми. Как и в случае с сенсорными предпочтениями, мы выбираем какую-то одну стратегию. Модель жизненной цели поможет нам лучше понять себя и других, что одинаково необходимо и для установления тесного контакта с людьми и для достижения успеха в жизни [2].

Мета-программы столь же разнообразны, сколь и универсальны. Мы изучаем их каждый раз, когда за чем-то наблюдаем, о чем-то спрашиваем и выслушиваем ответ. Наши излюбленные слова и выражения, *предикаты*, выдают характерные для нас стратегии мышления, также как и свойственные нам сенсорные предпочтения. Для того, чтобы получить представление об индивидуальной карте собеседника, нам потребуется известная “сенсорная чуткость” и наблюдательность. При этом надо знать о существовании базовых моделей и схем восприятия мира, но при их определении надо полагаться на свой здравый смысл. Кроме того, следует иметь в виду, что для выработки определенного рода навыков необходимо время.

Наш мозг способен создавать и удерживать некие информационные матрицы, состоящие из наборов воспоминаний о людях, которые в прошлом оказали на нас то или иное влияние. Эти внутренние воспоминания называются объектив-

ными представлениями, и восприятие любого нового человека соотнобразуется с этими представлениями. Мы бессознательно оцениваем людей, используя опыт памяти, где заложены представления о наиболее значимых фигурах, которые когда-то оказали на нас определенное воздействие. Таким образом, получается, что наше настоящее представляет собой проекцию наших более ранних реакций, но этот механизм лежит за пределами сознания. *Он формирует то, что определяется как трансфер. С его помощью мы “переносим” свое отношение, которое проявляли когда-то к важным для нас личностям, на новый объект. Возникновение трансфера связано с накоплением опыта взаимоотношений друг с другом и побочной информации, привязываемой к этой модели и персонажу.*

Перенос может быть: положительным (позитивный трансфер) и отрицательным (негативный трансфер). Позитивный трансфер (доброжелательное отношение) имеет общие признаки: уважение к личности, заинтересованность, оптимизм, обращение, просьба, поощрение. Признаки недоброжелательного отношения: неуважение, равнодушие, нарушение такта, оскорбление, предвзятость в оценке, осуждение, наказание и т.п. В том случае, когда незнакомый человек вызывает у нас неосознанное чувство симпатии и доверия, можно говорить о положительном переносе. Если же мы ощущаем в себе дискомфорт и стремление поскорее избавиться от подобного общения, то, скорее всего, мы пребываем в состоянии негативного трансфера [25].

Умение определять свой контрперенос также важно, как и умение определять перенос вашего партнера. Это значительно облегчит процесс вашего общения и даст вам дополнительную психологическую силу. А для того, чтобы вы достаточно уверенно и свободно чувствовали себя в любой ситуации, усвойте следующее:

1. Во время делового общения постарайтесь занять внутреннюю позицию наблюдателя. Вживитесь в эту роль, играйте ее.

2. Проявите заинтересованность в своем партнере и корректность. Тщательно отслеживайте его поведение, основываясь на знаниях динамики переноса и контрпереноса. Сохраняйте внешний нейтралитет. Постоянно анализируйте наблюдаемые признаки.

3. Анализируйте тончайшие нюансы своих ощущений, что поможет вам помочь разобраться не только в своем состоянии, но и в состоянии партнера. Это со временем может выработать у вас способность к СВЧ (сверхчувственному восприятию), т.е. разновидности психической телепатии.

9.4. Синтоническая модель общения

Эта модель образована от слова «синтония», что означает «быть в гармонии с собой и другими». Синтоническая модель общения разработана в рамках нейролингвистического программирования. Она рассматривает общение как результат сложного взаимодействия процессов восприятия и мышления. Процесс общения начинается с восприятия, именно благодаря нашим органам чувств человек устанавливает контакт с миром и людьми. Наше подсознание воспринимает информацию по всем пяти каналам одновременно и получает гораздо больше информации, чем сознание.

Синтоническая модель общения строится на идее о том, что у каждого человека есть своя “любимая дверь восприятия” – та репрезентативная система, которой он доверяет больше чем другим. Это внешне проявляется в движениях глаз, выборе слов, используемых в общении, в особенностях дыхания и даже позы. Многие скажут слова вашего собеседника, еще больше его невербальные действия. Эту важную информацию нельзя подделать, она поступает прямо из подсознания, важно только научиться ее распознавать, использовать.

Синтоническая модель общения выделяет основные умения (определение желаемых целей, сенсорная острота, гибкость, конгруэнтность, раппорт, ресурсное состояние) и делит процесс овладения им на части или шаги [22]. Если вы хотите успешно взаимодействовать с другими людьми, необходимо овладеть техникой этих шагов с помощью специальных практических упражнений.

9.4.1. Определение желаемых результатов

Общение без результата – это как путешествие без цели. Результат – это то, что мы хотим увидеть, услышать, почувствовать. В НЛП предлагаются следующие способы уточнения целей и превращения их в результат:

- уточнение результата, его формулировка в положительной форме. Для этого надо ответить на вопросы: “Что я увижу или услышу?”;
- вычленение сенсорных показателей результатов и, наконец, согласование их с партнером по общению. Большинство людей помогут нам в достижении результатов, если они одновременно будут достигать и своих.

Если вы добиваетесь результатов во вред интересам других, вы манипулируете, и люди будут препятствовать вашему успеху открыто и тайн.. Для установления хороших взаимоотношений необходимо:

1. Определить удовлетворяющие обе стороны цели.

2. Построить и поддерживать невербальный раппорт.
3. Вызывать положительные чувства у других людей.

9.4.2. Сенсорная острота

У каждого человека есть сенсорное чутье, которое помогает ему видеть, слышать, чувствовать изменения в поведении партнера по общению. Оно необходимо, чтобы контролировать процесс общения, обеспечивая успешное продвижение к результату. Сенсорная острота позволяет заметить мельчайшие изменения в поведении собеседника, его мысли и эмоции проявляются в поведении. Есть и более тонкие изменения: изменения цвета кожи, изменения дыхания, нижней губы, моментальные изменения мускулов. Эти бессознательные видимые реакции ценны, так как не подвластны сознательному контролю человека и поэтому содержат истинную информацию. Эти тонкие изменения трудно заметить без должной тренировки.

Обучаясь сенсорной работе, надо освоить три шага:

1. Фиксация изменений в поведении человека (тренируйтесь каждый день в наблюдении за людьми).
2. Различение паттернов, т.е. повторяющихся моментов в поведении. К ним относят специфические изменения в позе тела, в движениях головы, рук, ног, окраске лица, в ритме дыхания, его темпе.
3. Калибровка, т.е. узнавание определенного состояния человека по его невербальным сигналам, установление связи между внешним паттерном поведения человека и его внутренним состоянием.

Специалисты по НЛП предупреждают, что нельзя трактовать изменения во внешнем поведении собеседника, исходя из своего опыта. Каждый человек индивидуален, и необходимо избегать обобщений.

9.4.3. Гибкость

Процесс общения во многом зависит от гибкости собеседников, способности изменять свое поведение в зависимости от обстоятельств, реагировать на поведение партнера. Научиться гибкости – значит обрести способность видеть в поведении партнера особенности его восприятия, мышления и, варьируя свое поведение, добиться взаимопонимания и достижения своих целей. В общении можно быть гибким в словах, мышлении, восприятии и поведении. Сенсорная острота позволяет быть гибким в восприятии. У гибкого поведения есть преимущества: новое поведение вызывает и новую ответную реакцию. Так что можно добиться

желаемого результата, используя разные новые способы поведения. Чтобы освоить гибкость, надо уметь делать следующее:

- прерывание старых паттернов поведения (попытайтесь изменить свои привычки, подумайте о трех новых возможных способах достижения того же самого результата);

- изобретение и использование новых возможностей и новых способов поведения (образно выражаясь, посмотрите на мир сквозь новые очки);

- быстрая последовательность прерывания старых паттернов поведения и использования новых выборов.

9.4.4. Конгруэнтность, что означает “встретиться и прийти к соглашению”

Конгруэнция – это подтверждение взаимных ролевых ожиданий, полное взаимопонимание, единый резонансный ритм, созвучность участников контакта. Она предполагает минимум рассогласований в поведении участников контакта, следствием чего является снятие напряжения, возникновение доверия и симпатии на подсознательном уровне, усиление идентификации. Целью этих техник является создание у партнера ощущения соучастия, интереса, активности на основе его потребностей и жизненного опыта. Конгруэнция может возникнуть с первых минут контакта коммуникатора с партнером, а может и не возникнуть совсем. К основным факторам достижения конгруэнции относятся:

1. *Переживание* сопринадлежности, которое возникает, когда:

- цели субъектов в данной ситуации связаны между собой;
- существует основа для межличностного сближения;
- субъекты принадлежат к одной социальной группе.

2. *Эмпатия*, которая легче реализуется:

- при установлении эмоционального контакта;
- при сходстве поведенческих и эмоциональных реакций партнеров;
- при наличии одинаковых чувств к какому-то предмету;
- когда привлекается внимание к чувствам партнера.

3. *Идентификации*, которая усиливается:

- при живости, разнообразии поведенческих проявлений коммуникатора;
- когда человек видит в другом черты своего характера;
- когда партнеры как бы меняются местами и ведут обсуждение с позиций друг друга;
- при ссылках на прежние случаи;
- при общности мыслей, интересов, социальных ролей и позиций;

- при стимулировании путем прямого выяснения отношений и объяснении того, кто кого напоминает.

В каждом из нас много разных частей и разных социальных ролей. Если все они действуют согласованно, направляя свои усилия на достижение результата, выбирая при этом единый способ взаимодействия – мы конгруэнтны. Если мы говорим одно, делаем другое, а желаем третьего, то мы неконгруэнтны и это заметно для окружающих людей. Такое поведение вызывает замешательство, сомнение, недоверие к нам. В итоге шансы на успешное достижение результата уменьшаются. Быть конгруэнтным – значит сделать важный шаг на пути к достижению внутренней целостности.

Итак, прежде чем приступить к какому-то ответственному делу, проверьте, в каком состоянии вы находитесь, и если вы узнаете сигналы неконгруэнтности, проведите переговоры с самим собой и дайте задание сознательной части осуществлять контроль за принятым решением. Если, вы научитесь достигать согласия между всеми частями вашей личности, вы заметите, насколько более эффективным станет ваше общение, ваша деятельность, в целом ваша жизнь.

9.4.5. Раппорт

«Раппорт» в английском языке означает отношения гармонии, согласованности, единства и симпатии. Это самый важный процесс в любом взаимодействии. Когда двое находятся в раппорте, их слова, также как и их тела, соответствуют друг другу. Люди, находящиеся в раппорте, имеют тенденцию к тому, чтобы отзеркаливать и соответствовать друг другу в позе, жестах и взглядах. Они вовлечены в танец взаимной отзывчивости. Язык их телодвижений взаимно дополняет друг друга. Успешные люди создают раппорт, а он создает доверие. Мы можем установить раппорт с кем угодно, сознательно рафинируя естественное умение устанавливать раппорт, которое мы используем каждый день.

Подстраиваясь и отражая язык телодвижений и тон голоса, мы можем установить раппорт почти с любым человеком. Установить раппорт – это значит присоединиться к танцу другого человека, подстраиваясь к языку его телодвижений чутко и с уважением. Подстройка – это не подражание, которое заметно преувеличено и без разбора копирует движения другого человека, что часто считается оскорбительным. Мы можем подстроиться к движениям руки слабыми движениями кисти, к движениям тела – ответными движениями головы. Это называется “перекрестное отражение”. Когда люди похожи друг на друга, они нравятся друг другу. Подстройка к дыханию является очень мощным способом установления раппорта. Когда двое людей находятся в глубоком раппорте, они дышат в унисон.

Подстройка к голосу также является способом, которым можно установить раппорт: к его тону, темпу, громкости и ритму речи. Это похоже на присоединение к пению или к игре на музыкальном инструменте: вы встраиваетесь и гармонично сливаетесь со звучанием. Можно использовать это умение для установления раппорта во время телефонного разговора. Затем следует отстроиться, изменив тему или тон своего голоса к концу разговора. Это весьма полезное умение. При этом завершить телефонный разговор естественным образом довольно трудно.

Существует только два ограничения для возможности устанавливать раппорт: степень, с которой мы способны воспринимать позы, жесты и паттерны речи других людей, и умение, с которым мы можем подстраиваться к ним в танце раппорта. При этом следует постоянно обращать внимание на свое самочувствие в момент подстраивания, иногда это может вызывать дискомфорт. Так, дыхание другого человека можно отзеркаливать небольшими ритмическими движениями своей руки. Беспокойные движения человека могут быть приближенно отражены раскачиванием вашего тела. Это еще называют перекрестной подстройкой (использование некоторых аналогов поведения вместо непосредственного отражения). Если мы готовы применять эти умения сознательно, мы сможем установить раппорт с кем угодно.

Мы не обязаны любить другого человека, а просто строим мост, чтобы лучше его понять. Построение раппорта – это выбор, и трудно узнать, насколько он эффективен и какие результаты он принесет, до тех пор, пока мы не попробуем его. Таким образом, раппорт – это общий контекст вокруг вербального сообщения. Если смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает, то построение раппорта – это способность вызывать реакции, т.е. элементы раппорта. Но у каждого, кто хотел бы их освоить, должен появиться свой опыт вхождения в раппорт, так что слепо копировать советы не стоит. Следует обращать внимание на то, как это делают другие люди.

Мы общаемся с помощью слов и оттенков голоса, с помощью своего тела, поз, жестов и выражения лица. Последнее вносит огромные различия в силу воздействия и смысл того, о чем мы говорим. Какое-то сообщение передается, если даже мы не говорим ничего и сохраняем молчание. Иногда то, что мы намеревались сообщить, будет соответствовать тому, что партнер получил. Часто же этого соответствия не будет. Тогда следует подумать, что надо изменить в своем голосе и движениях тела, чтобы быть уверенным в соответствии послания и его интерпретации партнером.

Раппорт позволяет нам построить мост к другому человеку, мы получаем некоторую точку опоры для понимания и контакта. Когда он установлен, мы можем начать изменять свое поведение, и, вероятно, партнер последует за нами. Мы

можем повести его в другом направлении. Выдающиеся учителя – это те, которые устанавливают раппорт и входят в мир ученика, облегчая ему переход к лучшему пониманию предмета или умения. Они хорошо ладят со своими студентами, и хорошие отношения облегчают обучение.

В НЛП это называется присоединением и ведением. ***Присоединение – это изменение собственного поведения с тем, чтобы другой человек последовал за нами.*** Ведение не будет работать без раппорта. Мы не сможем провести кого-либо через мост, не построив его. Сохранять свое собственное поведение неизменным и ждать, когда другие люди присоединятся и поймут нас, – это выбор. Результаты при этом могут быть самые разнообразные и не всегда желаемые. Если мы готовы изменять свое поведение в соответствии с планируемым результатом, мы можем стать более успешными. Мы присоединяемся постоянно, чтобы подстроиться под различные общественные ситуации, чтобы успокоить других и самим чувствовать себя спокойно. Мы присоединяемся к другим культурам, уважая чужие традиции. Мы это делаем при обсуждении общих интересов с друзьями, коллегами, другими людьми, а также присоединяемся к эмоциям близких людей.

Ведение – это описание той реакции, которую мы хотим вызвать у своего партнера с переключением вектора внимания в его внутреннюю реальность. Иными словами, ведение представляет собой такой способ взаимодействия, когда наш оппонент, не осознавая того, склонен принимать нашу сторону без какой-либо критики или сопротивления. Следует проверить, насколько эффективным оказывается присоединение к партнеру и, когда убедимся в этом, тогда, по сути, мы уже “ведем” его. Это выражается в готовности партнера менять свое поведение в зависимости от нашего. Здесь следует осознать важное правило: если наш партнер неосознанно имитирует (“отзеркаливает”) наши позы, жесты, особенности речи, то этим самым он бессознательно подчеркивает свое согласие с нашим поведением. Это значит, что он всегда согласится с нашими мыслями, словами, предложениями и установками.

Известный во всем мире психотерапевт Милтон Эриксон был мастером построения раппорта. Он уважал и понимал реальность клиента. Он полагал, что сопротивление возникает только из-за утраты раппорта. Для М. Эриксона не существовало сопротивляющегося клиента, а только негибкий терапевт. Присоединиться к реальности другого человека, настроиться на его внутренний мир – значит просто описать ему его текущий сенсорный опыт, то, что он обязательно должен ощущать, слышать, видеть. Ему будет легко и естественно следовать за тем, что вы ему говорите. Важно и то, как вы это ему говорите. Говорить надо плавно, используя мягкий тон голоса и подстраивая свою речь под дыхание человека.

Присоединение и ведение – основная идея НЛП. Она включает в себя раппорт и уважение к модели мира другого человека. Она предполагает позитивные намерения и является реальным способом продвижения к согласию и желаемому результату. Чтобы присоединиться и вести успешно, следует внимательно следить за другим человеком и быть достаточно гибким в своем поведении и реакциях. Это искусство коммуникации, доставляющее удовольствие и очень эффективное. При наличии раппорта у людей появляется ощущение покоя или чувство разделенного взаимопонимания. Достижение раппорта – это способ синхронизации собеседников, так как внешнее соответствие подчеркивает сходство и смягчает различия, в результате чего взаимное понимание между людьми усиливается.

9.4.6. Ресурсное состояние

Ресурсное состояние – это оптимальное внутреннее состояние человека. Оно основано на воспоминаниях о когда-то успешно выполненной работе, о приятных состояниях внутренней гармонии, уверенности в себе. Ресурсное состояние может быть использовано для эффективного общения в любой момент в случае необходимости. Чтобы научиться входить в ресурсное состояние, необходимо освоить четыре шага:

1. Поиск воспоминаний об успехе в своем прошлом опыте: вспомните, когда у вас что-то получалось легко, вдохновенно и красиво – вам самим и другим людям это очень нравилось.

2. Найдите удобное место и позвольте себе пережить то состояние успеха снова. При этом полезно запомнить, что вы видели при этом, что слышали и что чувствовали.

3. Когда воспоминание о той, прежней, ситуации восстановится в полной мере и достигнет наибольшей интенсивности, дотроньтесь пальцами правой руки до запястья левой, чтобы установить условную связь по типу “стимул-реакция”. Запомните ту точку, к которой прикасались, и с каким усилием это делали. В НЛП такое установление условной связи называется “якорение”. Это надо использовать в новой ситуации, когда надо повторить пик эмоционального переживания.

4. Для вхождения в ресурсное состояние надо повторить второй и третий шаги, т.е. последовательно и быстро войти в воспоминание о ресурсном состоянии, повторно установить тот же якорь, а затем одновременно восстановить воспоминание. Такая двойная процедура нужна, чтобы удостовериться, что “якорь” (прикосновение, слово или их сочетание) немедленно вызывает в памяти оптимальное внутреннее состояние, необходимое для успешной деятельности. Теперь

у вас есть средство вхождения в ресурсное состояние, так как вы почувствуете прилив сил, необходимых для достижения успеха.

9.4.7. Пойтнеры

Как уже отмечалось, НЛП – это интеграция психологии, лингвистики и компьютерного программирования. Психология имеет дело с процессом общения, а лингвистика – с содержанием общения. НЛП предлагает особую процедуру уточнения содержания и смысла сказанного. *Суть ее состоит в умении задавать вопросы, которые в НЛП называют пойнтнерами или указателями, т.е. уточняющими вопросами.* Это необходимо для получения точной информации, без которой нельзя достичь желаемых результатов.

Пойнтер 1 – существительное. Он нужен для уточнения смысла существительного.

Пойнтер 2 – глаголы. Он нужен для уточнения смысла глаголов.

Пойнтер 3 – правила. Такие вопросы проверяют обоснованность правил и ограничений. Человеку иногда стоит пересматривать принятые правила, сомневаясь в их необходимости и своевременности. В этом случае мы можем обрести новые возможности и новые выборы, а также способы действия. Этот пойнтер очень полезен с самим собой, но его надо осторожно использовать с другими людьми, чтобы не вызвать агрессию собеседника. Лучше его задавать, добившись раппорта с собеседником, и внимательно присматриваясь к его ответной реакции.

Пойнтер 4 – обобщения. Он предназначен для того, чтобы избежать ошибок, связанных с некорректным обобщением. Обобщение, с одной стороны, полезное свойство мышления, но оно также нередко его ограничивает и приводит к неприятностям, которых можно избежать, если вовремя пересмотреть это обобщение-стереотип, искажающий “карту реальности” человека и ограничивающий его возможности.

Пойнтер – сравнения. Используется для уточнения сравнений, таких как “лучше”, “легче” и т.п.

Помните, что пойнтнеры необходимы, если вам нужна точная информация, без которой нельзя достичь желаемого результата. Если же речь идет о чем-то незначительном, то можно обойтись без уточняющих вопросов.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Каково содержание терминов “влияние” и “личное влияние”?
2. Какие виды влияния вы знаете?
3. Какие виды контрвлияния вы знаете?
4. Каков портрет харизматического лидера?
5. Назовите основные черты людей, проявляющих различные типы влияния?
6. Какие типы влияния чаще всего встречаются среди ваших друзей и знакомых?
7. Какая из стратегий воздействия является наиболее эффективной?
8. Какие свойства личности способствуют реализации развивающей стратегии воздействия?
9. Назовите основные критерии и средства манипулятивного воздействия.
10. Какие тактики влияния предпочитает экстраверт, эмоционально неустойчивый и ленивый человек?
11. В чем отличие силовых стратегий и тактик влияния, основанных на сотрудничестве?
12. Какие тактики влияния наиболее эффективны: с подчиненными, с равными по статусу, с руководством, с незнакомыми людьми, с друзьями, в группе, с отдельным человеком?
13. Что представляет собой мета-программа человека?
14. Какие механизмы взаимопонимания вы знаете?
15. Каковы признаки положительного и отрицательного контрпереноса?
16. Какие способы усиления трансферных реакций вы знаете?
17. Что такое “синтоническая модель общения”?
18. Каковы основные составляющие синтонической модели общения?

Рекомендуемая литература

1. *Алдер Г.* Технология НЛП. – СПб., 2001.
2. *Алдер Г., Хэзер Б.* НЛП. Полное практическое руководство. – София, 2001.
3. *Андреас С. и др.* НЛП. Новые технологии достижения успеха. – София, 2001.
4. *Берн Э.* Трансакционный анализ и психотерапия. – СПб., 1992.
5. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М., 1997.
6. *Добрович А.Б.* Общение: наука и искусство. – М., 1980.
7. *Зарайский Д.А.* Управление чужим поведением. – К., 2000.
8. *Кабаченко Т.С.* Психология управления. – М., 1986.
9. *Ковалев Г.А.* Три парадигмы в психологии – три парадигмы психологического воздействия // Вопросы психологии. – 1987. – № 3.
10. *Коннор Д., Сеймор Д.* Введение в нейролингвистическое программирование. – Челябинск, 1997.
11. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение. – СПб, Москва-Харьков-Минск, 2001.
12. *Кубышкина М.Л.* Психологические особенности мотивации социального успеха. – Дис. ... канд. психол. наук. – СПбГУ, 1997.
13. *Ледяев В.* Понятие власти. // Социологический журнал. – 1996. – № 3/4.
14. *Майнгардт Т.* Личное влияние. – М., 1992.
15. *Мюнстерберг Г.* Основы психотехники – М., 1922.
16. Модульная программа для менеджеров. Лидерство и практические навыки менеджера. – М., 2000.
17. *Осипова Е.В.* Власть: отношение или элемент системы? // Власть. Очерки современной политической философии Запада. – М., 1989.
18. *Потебня А.А.* Мысль и язык. – К., 1993.
19. *Погольша В.М.* Социально-психологический потенциал личного влияния. Дисс. канд. псих. наук. – СПб., 1998.
20. Психология делового преуспевания. – М., 2001.
21. *Роджерс К.* Взгляд на психотерапию. Становление человека. – М., 1993.
22. *Самыгин С.И., Столяренко П.Д.* Психология управления. – Ростов на Дону, 1997.
23. *Сидоренко Е.В.* Личностное влияние и противостояние. В кн.: Психология влияния. Хрестоматия. – СПб., 2000.
24. *Чалдини Р.* Психология влияния. – СПб., 1999.
25. *Цветков Э.* Тайные пружины человеческой психики, или как расширить сферу влияния. – М., 1993.

Глава X.

МАСТЕРСТВО МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Отношения между людьми – это их поступки и ответная реакция. Теория межличностных отношений рассматривает взаимосвязь и взаимодействие этих двух понятий. Изучая отношения между людьми, мы начинаем осознавать, каким образом человек получает информацию о других людях, как он учится их понимать и налаживать с ними контакты. Это поможет совершенно иначе взглянуть на себя и найти свое место в мире людей, а также увидеть, как другие люди воспринимают наше поведение в процессе общения. Овладение мастерством межличностных отношений – это ключ к успеху. Оно может сделать любого из нас счастливым, богатым и удачливым.

В основе межличностных отношений лежит процесс коммуникации. В ней мы участвуем посредством своего внешнего вида, своих поступков и с помощью своей коммуникативной компетентности. При этом мы должны понимать, что собой представляют другие люди, каковы их общие цели, конкретные задачи, амбиции, потребности, желания и способы их удовлетворения. Мы должны планировать программы действий, которые будут служить одновременно взаимодействующим сторонам. В дальнейшем следует лишь постоянно совершенствовать свое мастерство в этом направлении.

10.1. Межличностная аттракция и факторы нее влияющие

10.1.1. Сущность и виды межличностных отношений

Термин “межличностные отношения” указывает не только на то, что объектом отношения выступает другой человек, но и на взаимную направленность отношений. Эта особенность нашла отражение в следующем определении: ***“Межличностные” отношения – система установок, ориентаций и ожиданий членов группы относительно друг друга, обусловленных содержанием и организацией совместной деятельности и ценностями, на которых основывается общение людей***. Для их изучения характерны следующие моменты:

1. Анализ межличностных отношений – это обращение не к случайным кратковременным ситуативным контактам между людьми, а к относительно устойчивым длительным взаимоотношениям.

2. Долгосрочный характер личных взаимоотношений предполагает рассмотрение фактора времени в качестве их базовой характеристики. Динамика отношений, их переход от одной стадии к другой, сопровождающийся драматиче-

скими изменениями чувств и эмоций, неопределенностью, переговорами и т.п. – все это принципиальные вопросы теории межличностных отношений.

3. Единицей анализа межличностных отношений выступает чувство как устойчивое эмоциональное отношение одного человека к другому.

4. Ядро отношений составляют сознательные усилия партнеров, направленные на то, чтобы сделать понятными или, наоборот, скрыть их; чтобы достичь согласия относительно того, кем они хотят быть друг для друга. Чувства и сопровождающие их действия задают матрицу отношений, в соответствии с которой строится общение [11, с. 195].

Таким образом, *межличностные отношения – это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми*. К структурным параметрам, задающим содержание отношений, как правило, относят следующие:

- дистанция или степень психологической близости партнеров: близкая, далекая;
- валентность или оценка отношений: позитивная, негативная, противоречивая, безразличная;
- позиция партнеров: доминирование, зависимость, равенство;
- степень знакомства: отношения поверхностного знакомства, деловые отношения, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные.

Остановимся подробнее на некоторых из видов отношений.

Деловые отношения людей включают в себя партнерство, сотрудничество и конкуренцию. Под партнерством имеются в виду такие отношения, при которых люди взаимодействуют друг с другом на равных правах, выполняя общую работу. Каждый из них в этом случае осуществляет возложенные на него функции самостоятельно и независимо от других. Сотрудничеством называется такая совместная деятельность, при которой люди взаимно зависимы друг от друга, решая общую для них задачу. Конкуренция – соревнование друг с другом, при котором участники в основном озабочены тем, чтобы превзойти других и выиграть.

Партнеры распределяют, координируют свои усилия. При этом под распределением понимается такое разделение работы, при котором каждый из участников получает свое задание и отвечает за его выполнение. Координация предполагает согласование действий участников, а субординация – соподчинение видов деятельности, при котором одни наделяются большими правами и обязанностями, чем другие и начинают играть более важную роль, чем остальные. Деловые отношения имеют широкий спектр, что является предметом самостоятельного специального изучения.

Товарищество – это, пожалуй, самый древний и традиционный вид отношений людей. Он зародился тогда, когда между людьми могло еще не быть социальной вражды и конкуренции и когда им вместе приходилось добывать себе пищу, активно поддерживая и помогая друг другу в борьбе за существование. В дальнейшем люди постоянно стремились развить и упрочить такие взаимоотношения друг с другом. Товарищеские отношения строятся на разумной основе, и люди, вступающие в эти отношения, готовы принять и соблюдать кодекс товарищества. Этот кодекс предполагает полное доверие и открытость людей по отношению друг к другу. У настоящих товарищей нет опасений, что их сокровенные мысли и чувства можно использовать друг другу во вред.

Человек на своем жизненном пути встречается различных людей, но близкими для него становятся немногие. При этом *близость можно определить как общность биографического, психологического и духовного опыта.* Это означает, что близким становится человек, причастный к значимому жизненному событию личности. Он оказывается рядом с субъектом в момент важного выбора или перемены судьбы, имеет на это влияние или просто разделяет некоторые переживания человека. Близкие люди связаны друг с другом узами дружбы или любви.

Дружбу можно определить как положительные интимные отношения, основанные на взаимной открытости, полном доверии, общности интересов, преданности людей друг другу. Для друзей главное – психологическое единство и постоянная нужда друг в друге. Друзья помогают, поддерживают друг друга в трудные минуты, особенно при решении личных вопросов. Друзья без страха доверяют друг другу самое интимное, всегда и во всем могут друг на друга положиться, никогда не оставляют друга в беде. Дружеские отношения бескорыстны, в них человек получает удовольствие от того, что доставляет приятное другому. Для них характерно глубокое взаимопонимание людей.

Юность – период наиболее интенсивного и эмоционального общения со сверстниками. В основе юношеской тяги к дружбе лежит страстная потребность в понимании другого, себя другим и самораскрытии. Одной из главных неосознаваемых функций юношеской дружбы является поддержание самоуважения. Дружба иногда выступает и как своеобразная форма психотерапии, позволяя молодым людям выразить переполняющие их чувства и найти подтверждение того, что кто-то разделяет их сомнения, надежды и тревоги. Юношеская дружба не только склонна к исповедальности, но и чрезвычайно эмоциональна. С возрастом и повышением уровня психологического развития человека меняются не только содержание, но и формы дружеских связей. От общения на личные темы друзья переходят к совместной продуктивной деятельности. Истории известны немало

примеров того, как друзья надолго сохранили свои отношения и перенесли их в совместную деятельность.

Умение дружить создает вокруг человека защитное поле отношений заинтересованных и симпатизирующих ему людей, усиливая чувство защищенности и единства с миром. Еще более сильным, эмоционально заряженным отношением между людьми является любовь. *Любовь выделяет объект из фона и помещает его в центр жизненных интересов и потребностей [18, с. 370].* При этом задачи собственного выживания и даже самосохранения могут отойти на задний план. Это высшее человеческое чувство, наиболее глубокий вид отношений между людьми. Люди любят детей и родителей, есть любовь к Отечеству, к Богу, к другому человеку. Первые два вида любви основываются на традиционных родственных семейных связях и бытовой морали. Они заботятся друг о друге, посвящают себя своим близким. Любовь к Богу характерна для людей, способных получить глубокое эмоциональное удовлетворение от своего приобщения к высшему духовному существу. Любовь к Отечеству выражается в любви к своему дому, народу, Родине; на ней основывается чувство патриотизма.

Если дружба – первый акт душевного сближения, то любовь – заключительный, составляющий вершину человеческой интимности. Любовь – это не только чувство и способность любить другого человека, но также и возможность быть любимым. Она требует усилия и старания, конечную цель приложения которых можно выразить одним словом – самосовершенствование, т.е. поднятие себя до высот достоинства любви, до способности дарить ее другим. Любовь – это также искусство, которому надо учиться и в котором надо постоянно совершенствоваться.

Слово “любовь” это активный глагол. Любовь, как утверждает Б. Трейси, это не то, что вы чувствуете, а то, что вы делаете. Согласно закону обратимости, когда мы вступаем в любовные отношения с другим человеком, мы углубляем и активизируем свое чувство любви к нему. Воздействие любви и доброты рождает соответствующие чувства. Греческое название этому – “праксис”, что означает практику действий, которые сопровождают эмоцию и которые фактически рождают эмоцию. Отдавая в любви свою жизненную силу и энергию другому существу, человек делит с ним свою радость, увеличивая и собственную, обогащая свой личный опыт, знания и переживания, которые вместе составляют его духовное богатство. В любви человек отдает, чтобы получать, и получает, чтобы отдавать.

Настоящая любовь вызывает в человеке взрыв ответной энергии, обратно направленные движения душевной щедрости. “Давание побуждает другого человека тоже стать дающим, и они оба увеличивают радость, которую внесли в свою

жизнь. В дарении себя и есть та сила, которая рождает любовь” [23, с. 40]. Любовь предполагает заботу о другом человеке, заинтересованность в улучшении его жизни и развития. Где нет этого, там не может быть и настоящей любви. Любовь – это милосердие и ответственность любящего за любимое существо. Это и уважение к нему, и активное проникновение в него с целью познания путем духовного сближения, идентификации с любимым человеком, переживания тождества с ним.

Большую роль в жизни человека играет его любовь к самому себе. Любовь человека к себе как к ценности до недавнего времени находилась в нашей стране в полном пренебрежении из-за господства идеологии, ориентированной исключительно на общественный идеал. Мнение о том, что любить других добродетельно, а самого себя грешно до сих пор имеет широкое распространение. Но может ли человек любить других людей, если не способен любить себя? Самооценка и самоуважение являются основополагающими качествами истинно здоровой личности. Чем больше вы нравитесь себе или любите себя, тем больше вам будут нравиться другие люди, и тем больше вы будете любить их. В четвертой главе мы уже писали о том, как важна позитивная Я-концепция в жизни человека. Библейская заповедь “Возлюби ближнего, как самого себя” подразумевает, что начало гуманного отношения к другим людям лежит в отношении к самому себе.

Огромную роль в жизни человека играют семейные отношения. Супружество – это как бы центр тяжести всей семьи, ее фокус, точка притяжения, которая либо превращает всю семью в единое неразрывное целое, либо, наоборот, разгоняет ее членов по орбитам одиночества. Поэтому значение гармонии семейных отношений для его личного счастья и даже для выполнения своих важнейших функций трудно переоценить. Базисом для счастливого супружества является совместимость супругов – очень сложная, многокомпонентная и многоуровневая характеристика.

Супружеские взаимоотношения должны отличаться высокой степенью взаимопонимания, уважения и взаимопомощи, способствовать решению возникающих перед мужем и женой трудностей и проблем. Общение супругов должно выполнять своеобразную психотерапевтическую функцию – быть средством разрядки и успокоения. Каждый из супругов в сложной для него ситуации ждет, что семья придаст ему уверенность. При этом понимание, проявленное супругом, помогает выйти из затруднительного положения и, наоборот, непонимание или отход в критический момент – это ошибка, которую потом бывает очень трудно исправить или простить.

Взаимоотношения в семье – это форма и условие сосуществования супругов, детей, родственников и других близких людей. При этом нужны взаимоот-

ношения, которые позволяют в той или иной мере реализовать ее основные функции: воспроизводство и воспитание потомства, ведение хозяйства и удовлетворение разнообразных потребностей ее членов. Они определяются степенью взаимного уважения, понимания, поддержки, помощи, сопереживания. Ухудшение родственных отношений обусловлено разрушением ряда ценных семейных традиций, социально-экономической нестабильностью общества, проблемами в его нравственной и психологической атмосфере.

Существуют и отрицательные личные отношения между людьми. Это безразличие, вражда, ненависть. Безразличие во взаимоотношениях возникает довольно часто и для него в современном мире есть свои причины. Большинство современных людей настолько поглощены своими житейскими трудностями, личными и деловыми проблемами, что у них часто не хватает времени для того, чтобы устанавливать и поддерживать добрые взаимоотношения с другими людьми за пределами узкого семейного или делового круга. Безразличие и отчуждение часто переходят во вражду и ненависть, и это объясняется как биологической природой людей, так и объективными условиями их жизни. Некоторые ученые полагают, что одна из возможных причин вражды и ненависти – инстинкт агрессивности, унаследованный от животных. В головном мозге и тех, и других есть нервные центры агрессивности, воздействие на которые порождает симптомы агрессивного поведения. Однако психологически здоровый и воспитанный человек вполне в состоянии управлять своими агрессивными импульсами.

Социальные психологи выяснили, что в каждом человеке существует стремление к взаимодействию с другими людьми и желание остаться наедине с собой. Первое стремление приводит к желанию быть включенным в определенную группу людей (профессиональную, социальную, группу по интересам), а второе – к желанию контролировать того, с кем человек общается. Уровень контроля зависит от того, в какой степени человек в состоянии оказывать влияние на других людей или использовать по отношению к ним властные полномочия. Некоторые люди предпочитают осуществлять этот контроль сами, другим нравится, чтобы их контролировали. Наконец, люди различаются и в желании устанавливать близкие отношения с другими людьми. Часть людей в большей степени берет инициативу в установлении отношений на себя, а часть предпочитает, чтобы эту инициативу проявили другие. В таблице 10.1 описаны фундаментальные ориентации в межличностных отношениях [14, с. 53].

Фундаментальные ориентации в межличностных отношениях

	ВКЛЮЧЕННОСТЬ	КОНТРОЛЬ	ПРИВЯЗАННОСТЬ
По отношению К другим	Я присоединяюсь к другим и включаю в свой круг общения других людей	Я беру на себя ответственность и влияю на других	Я сближаюсь с другими людьми и устанавливаю с ними тесные отношения
Желаемые от других	Я хочу, чтобы другие люди включали меня в свой круг общения	Я хочу, чтобы другие направляли меня или указывали мне путь	Я хочу, чтобы люди сближались со мной

У каждого человека в системе отношений своя межличностная роль, которая налагает на него особые права и обязанности. Большинству межличностных ролей не обучают специально. Каждый человек развивает свой собственный тип обращения с партнером, приспосабливаясь к требованиям тех, с кем он вступает в контакт. Индивидуальные особенности проявляются в стиле исполнения роли, а также в том, что этот человек делает, когда ситуация недостаточно определена и он имеет некоторую свободу выбора. В то же время благодаря наличию устойчивых параметров межличностных отношений можно говорить о типичных ролях, о системе шаблонов понимания, координации и согласования поведения людей.

10.1.2. Внешние и внутренние факторы аттракции

Среди людей, входящих в круг нашего общения, всегда есть те, кто нам нравится больше, меньше или кто нам вообще не нравится. То есть наше восприятие других людей, как правило, сопровождается более или менее выраженным оценочным отношением к ним. Стремление нравиться другим людям и их взаимные чувства по отношению к нам составляют важную сторону социальной жизни, играют значительную роль в хорошем самочувствии любого человека. Наши предпочтения проявляются при выборе друзей и будущих супругов: многие группы формируются на основе взаимной привлекательности входящих в них людей.

Процесс предпочтения одних людей другим, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии получил название “межличностная аттракция” [12, с. 197]. Аттракция – это, прежде всего эмоция, имеющая своим предметом другого человека. Вместе с тем это сравнительно устойчивая оценоч-

ная реакция, которая побуждает нас действовать определенным образом. Она предстает как определенный вид социальной установки, как отношение одного человека к другому. Таким образом, она всегда включена в межличностный контекст, выступая одним из ключевых факторов формирования и реализации межличностных отношений.

Буквально аттракция – это “привлечение”. Но это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношений. Исследование аттракции – сравнительно новая область, ее возникновение связано с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа. В настоящее время имеется большое количество экспериментальных работ и теоретических обобщений в этой области. Исследование аттракции в контексте групповой деятельности открывает широкую перспективу для новой интерпретации функций аттракции, в частности, функции эмоциональной регуляции межличностных отношений в группе, что было подробно рассмотрено В.Н. Куницыной, Н.В. Казариновой и В.М. Погорыша. Среди факторов, оказывающих наибольшее влияние на процесс межличностной аттракции, они выделили внешние по отношению к процессу непосредственного взаимодействия и внутренние или те, что возникают в процессе взаимодействия.

К внешним факторам аттракции они относят следующие:

- степень выраженности у человека потребности в аффилиации;
- эмоциональное состояние партнеров по общению;
- пространственная близость [11, с. 198].

При этом потребность в аффилиации – это потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной личностью. Степень выраженности данной потребности у человека определяет в значительной мере тип его поведения.

Эмоциональное состояние в конкретной ситуации общения может быть рассмотрено как внешний фактор аттракции в том случае, если хорошее настроение человека распространяется на все вокруг, включая окружающих людей. Экспериментально установлено, что человек, переживающий положительные эмоции, смотрит на окружающих чаще, чем когда он находится в нейтральном, агрессивном или подавленном настроении. Для человека с негативными эмоциями другие люди либо просто не существуют, либо он переносит на них свое плохое настроение. Таким образом, то, как мы относимся к другим и как они, как нам ка-

жется, относятся к нам, может быть частью нашего общего эмоционального состояния.

Пространственная близость – еще одна внешняя детерминанта межличностного предпочтения. Действие этой переменной может быть сформулировано следующим образом: при прочих равных условиях, чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность. Пространственная близость влияет и на продолжительность отношений. Это происходит, наверное, потому, что люди, живущие неподалеку, находятся в сходной среде, пользуются сходной социальной инфраструктурой. В результате они имеют общую информацию, общие проблемы, что способствует их социальным контактам и даже взаимопомощи. Следствием может стать близкое личное знакомство между ними.

Другое объяснение связи между пространственной близостью и межличностной аттракцией предложил известный психолог Р. Зайонц, сформулировав следующую зависимость: неоднократное использование какого либо стимула увеличивает его привлекательность для воспринимающего. Иначе говоря: то, что знакомо, нравится больше чем то, что незнакомо. Так, чем чаще человек видит конкретное лицо, тем более привлекательным оно ему кажется. Таким образом, пространственная близость, оказывая влияние на частоту взаимодействий, соответственно увеличивает степень знакомства между людьми, снижает их настороженность и возможный страх перед новым и незнакомым. Результатом становится возрастающая межличностная аттракция.

Рассмотренные выше факторы определяются как внешние детерминанты аттракции, способствующие или препятствующие сближению между людьми. Помимо того, как только люди вступили в контакт, начинает действовать новая группа внутренних факторов, вызванных самим процессом межличностного взаимодействия. К ним относят:

- физическую привлекательность партнера по общению;
- демонстрируемый стиль общения;
- фактор сходства между партнерами по общению;
- выражение личного отношения к партнеру в процессе общения [11, с. 200].

Нам нравятся красивые люди. Разумеется, взгляды на красоту субъективны, но, тем не менее, мы воспринимаем ее как важный элемент установления и развития межличностных отношений. По данным многочисленных исследований, красивая внешность обеспечивает более высокую популярность, начиная уже с 4-х лет. Однако связь между физической привлекательностью и аттракцией находится в сложных, опосредованных другими переменными зависимостях. Некоторые социальные психологи утверждают, что в основе предпочтения красивых или не-

красивых лежит не столько стремление человека выбрать красивого партнера по общению, сколько прогноз его реакций на себя. Уверенный в себе человек выбирает наиболее красивого из возможных претендентов и наоборот.

Однако более высокий уровень привлекательности не обеспечивает стабильного успеха в долговременных отношениях: влияние внешней привлекательности, обычно, более высоко в начале знакомства и снижается по мере того, как мы узнаем о других чертах этого человека. Физическая привлекательность супругов не влияет на взаимоотношения в семье и стабильность брака. Нет жесткой связи и между внешностью и успехом в романтических отношениях.

Важным фактором межличностной аттракции является манера поведения. Общение с одними людьми приносит нам большее наслаждение, чем с другими. Те, кто проявляет щедрость, великодушие, энтузиазм, нежность, живость, коммуникабельность, как правило, нравятся больше, чем те, кого воспринимают как скупых, холодных, апатичных или робких. В одном исследовании испытуемых просили описать черты человека, которого они не любят. При этом авторы выделили 3 группы определенных качеств:

1. Самовлюбленность, высокомерность, заносчивость, самодовольство, тщеславие. С таким человеком неприятно иметь дело, потому что он больше думает о себе, чем о ком-либо еще.

2. Догматичность, постоянная склонность не соглашаться, противоречить своему собеседнику. Таких людей меньше интересуют чувства и взгляды партнеров по общению, чем желание проявить свою волю над ними.

3. Двуличность, неискренность в общении; с таким человеком возникает чувство опасности или ощущение того, что вас хотят использовать в чьих-то целях [11, с. 203].

Люди, имеющие сходные ориентации (социальные установки), испытывают взаимную привлекательность. В основе этого утверждения лежит принцип когнитивного соответствия, нашедший отражение в целом ряде социально-психологических теорий. Согласно этому принципу, люди имеют сильно выраженную потребность в согласованности, последовательности, что делает симметричные отношения столь желанными. Во-первых, чем выше уровень согласия, тем легче предсказать поведение другого человека. Во-вторых, чем более схожи установки партнеров, тем сильнее ощущение реальности и значимости их взглядов, что является важным условием положительной Я-концепции, источником поддержания уверенности в себе, повышения самооценки личности. Напряжение, вызванное расхождением взглядов, создает дискомфорт, от которого человек старается избавиться путем согласования своего поведения с поведением другого человека.

Взаимность – еще одна переменная, усиливающая воздействие принципа сходства на межличностную аттракцию. От того, чувствуем ли мы, что тот, кто нам нравится, испытывает те же чувства к нам, что этот человек к нам не равнодушен, во многом зависит – станет ли наше увлечение сильнее. Знание того, что мы нравимся другому человеку, оказывается своеобразной наградой, повышает самооценку. Если же наше чувство не вызывает взаимности, мы постараемся справиться с ним, уменьшая или утрачивая интерес к этому человеку.

Всем нам доводилось встречать пары, в которых люди великолепно уживаются, несмотря на бросающиеся в глаза различия их характеров и взглядов. Теорию, подчеркивающую различия, а не сходство между людьми как основу межличностной аттракции, называют теорией дополняющих потребностей. Ее основное положение можно сформулировать следующим образом: при отборе брачных партнеров и даже друзей мы чаще выбираем тех, кто удовлетворяет наши потребности, а максимальное удовлетворение имеет место тогда, когда два человека имеют скорее дополняющие, а не сходные потребности. Хотя немало примеров подтверждают данную теорию, многие исследователи не разделяют ее, полагая, что она носит гипотетический характер и нуждается в дополнительной проверке.

Аттракция возникает в ответ на положительные действия, неприязнь – на отрицательные. Мы с большей вероятностью будем положительно относиться к тем людям, кто нас хвалит, любит, сотрудничает с нами, чем к тем, кто нас критикует, ненавидит или является нашим конкурентом. Впрочем, замечено, что эмоциональная реакция определяется не столько самими действиями, сколько тем, как она интерпретируется, какие мотивы приписываются субъекту, какой субъективный смысл имеет для человека данное подкрепление. Исходя из этого выделяют поддерживающий и неподдерживающий стили поведения. При этом первый можно определить как любое поведение, в результате которого человек начинает больше себя ценить, а второй стиль – поведение, в результате которого другой человек оценивает себя ниже.

Как поддержка чаще всего воспринимаются следующие виды поведения:

- обращение к партнеру по имени, такое обращение демонстрирует внимание к данной личности;
- комплименты или похвала, содержащая небольшое преувеличение положительных качеств;
- прямое признание: с собеседником соглашаются и прямо сообщают ему об этом; поддержание разговора, заинтересованность в нем;
- выражение положительных чувств;
- благодарности.

Среди сообщений, вызывающих чувство отказа в поддержке можно выделить:

- уход от обсуждения, когда собеседник быстро переводит разговор на другую тему;
- безличные предложения, отказ от личного обращения;
- прерывание говорящего;
- противоречие между вербальным и невербальным содержанием сообщения или неконгруентное сообщение.

Поиск методических приемов, позволяющих осуществить измерение межличностной аттракции, тесно связан с разработками в области измерения социальных установок. Дж. Морено предложил социометрический тест для измерения межличностных предпочтений в рамках конкретных групп, между хорошо знакомыми людьми. По форме он представляет собой ответы на вопросы о том, с кем человек хотел бы выполнять какую-нибудь работу или действие. К его достоинствам можно отнести то, что:

- 1) его легко адаптировать для изучения предпочтений в самых разных группах – от детских до взрослых;
- 2) его легко комментировать;
- 3) его результаты для наглядности могут быть сведены в таблицы, диаграммы и т. п.

10.1.3. Барьеры взаимопонимания

Известно, что люди по-разному воспринимают, осмысливают и оценивают взаимоотношения с другими в зависимости от особенностей своего внутреннего мира и положения во внешнем социальном окружении. При столкновении различных стилей общения возникают барьеры взаимопонимания, когда простор открыт для собственных индивидуальных проявлений и закрыт для понимания индивидуальности другого человека, а также, если сталкиваются люди, принадлежащие к различным социальным группам, культурам.

Барьеры между людьми могут быть преодолены только при последовательных социальных преобразованиях, основанных на гуманистических идеалах. Но преодоление некоторых барьеров зависит лишь от повышения индивидуальной культуры общения и взаимопонимания. Традиционными причинами или автоматическими реакциями, создающими барьеры на пути общения, являются следующие:

Осуждение:

1.Критика, обвинения. Они вызывают активную защиту (ответное нападение, отрицание, озлобление), либо уныние, подавленность, разочарование.

2.Оскорбление, высмеивание.

3.Высказывание собственного мнения, догадки, интерпретации.

4.Похвала с подвохом

Решения, принимаемые за других:

1.Приказы, команды.

2. Угрозы, предупреждения, предостережения.

3.Морализирование, нравоучение, проповедь.

4.Настойчивое выпрашивание, расследование.

Избегание чужих проблем

1.Советы, готовые решения.

2.Смена темы, отшучивание, уход от разговора.

3.Убеждение логикой.

4.Утешение, сочувствие на словах, уговоры, увещевания [21, с. 144].

Иногда появлению нравственных или эмоциональных барьеров предшествуют годы знакомства или близких отношений. Но есть один барьер, который вырастает, как правило, при первом же контакте – эстетический.

Первое впечатление о человеке складывается, прежде всего, по его внешнему виду, манере поведения, стилю одежды. Конечно, провожают по уму, но встречают все-таки по одежке. Внешность всегда многое определяла в отношении к человеку, особенно в кругу малознакомых лиц. Следовательно, человек, пренебрегающий своей внешностью, все больше рискует встретить на пути к взаимопониманию *эстетические барьеры*. Они могут возникать и в связи с особенностями восприятия тех или иных элементов внешности.

В исследованиях московского психолога А.А. Бодалева в группах испытуемых установлено, что при словесном воссоздании внешности наиболее значимыми элементами назывались рост, цвет глаз и волос, а также особенности мимики (выражение глаз и лица). Реже упоминались другие признаки – черты лица, телосложение, поза, оформление внешности и т.п. Следовательно, особое значение приобретают глаза человека. Во многом это объясняется тем, что с формой, цветом и выражением глаз мы связываем не только внешние, но и внутренние личностные характеристики [2]. Эти признаки для определения характера человека считались наиболее важными в физиогномике – древней науке о распознавании черт и особенностей характера по внешнему облику. А. Шопенгауэр утверждал, что уста высказывают мысль человека, а лицо – мысль природы.

Хотя нас и встречают по одежке, но важно все-таки то, как провожают. А это зависит, как известно, от ума. Трудно найти человека, который бы жаловался

на недостаток ума, гораздо легче столкнуться с таким человеком в общении. Почему же проявление интеллектуальных слабостей дается человеку значительно легче, чем их осознание? Дело в том, что интеллект – сложное психологическое образование, различные стороны которого развиты у людей далеко не равномерно. У одних развит интеллект теоретический, у других – практический; у одних – способность к целостному художественному познанию мира, у других – к его логическому расчленению и строгому научному воссозданию. Вследствие этого и возникают *интеллектуальные барьеры*.

Американский психолог Н. Таллент выявляет три типа интеллекта:

вербальный – способность оперировать словами, символами, числами, идеями, логическими доводами, *механический* – способность воспринимать и понимать связи физических сил и элементов механизмов в практических ситуациях, быстро схватывать принципы машинных операций и *социальный* – способность понимать состояния других людей и предвидеть развитие различных социальных ситуаций. Социальный интеллект, по его мнению, проявляется в чувстве такта, в умении снискать расположение других людей и создать благоприятную атмосферу во взаимоотношениях с ними. Низкий уровень развития данного типа интеллекта приводит к трудностям приспособления к социальному окружению, к проблемам общения и одиночеству.

Интеллектуальные барьеры могут возникать и в результате различной скорости интеллектуальных процессов у людей, вступающих в общение. Известный английский психолог Г. Айзенк создал систему тестов по измерению коэффициента интеллекта, базирующуюся на представлении о том, что природной основой умственных способностей является скорость протекания интеллектуальных процессов. Это, однако, не значит, что люди, мыслящие медленно и фундаментально, в принципе не способны решать интеллектуальные задачи. Люди не только мыслят, но и говорят с разной скоростью. И если человек произносит более 2,5 слов в секунду, то его, как правило, перестают понимать. Не только слишком быстрая, но и замедленная речь порождает барьеры во взаимопонимании.

Бывают также и *мотивационные барьеры*, которые появляются потому, что собеседнику не интересны высказанные соображения, они не затрагивают его собственных потребностей, не вызывают мотива, побуждающего к пониманию. В психологии пропаганды известен прием, существенно облегчающий пропагандисту процесс его понимания слушателями. Для этого надо увязать тему выступления с насущными потребностями аудитории. Все проявят готовность к предельной самоотдаче, если увидят связь судьбы какого-либо дела с собственной судьбой.

Не только отсутствие мотивации, но и ее избыток может препятствовать пониманию других людей. Существует так называемый закон Йоркса-Додсона, согласно которому повышение силы мотивации на первых порах приводит к росту эффективности деятельности, достижению точки максимального успеха, а дальнейшее возрастание уровня мотивации приводит к заметному спаду. Обыденный опыт также подсказывает, что у некоторых людей, если они чего-нибудь слишком хотят, буквально все начинает падать из рук. И если человек очень хочет быть понятым другими, он неизбежно начинает волноваться, мысли путаются, а результатом его является неудачное выступление.

Психологам удалось обнаружить некоторые мотивационные механизмы деформации отношений между людьми. Так, в определенных условиях чрезмерно выраженная деловая направленность может стать предпосылкой разрушения дружеских, да и просто человеческих отношений между людьми. Если деловые мотивы становятся всепоглощающим стимулом поведения, возникают непреодолимые барьеры на пути понимания других людей.

Проблема преодоления моральных барьеров во взаимопонимании представляется наиболее сложной и во многих случаях вряд ли разрешимой. Подлость, непорядочность, злонамеренность возводят между людьми такую стену, через которую трудно пройти даже тем, кто в совершенстве владеет разными средствами общения. Если внимательно присмотреться к стратегии и тактике общения непорядочных людей, то с открытым выражением их безнравственных установок можно не так уж часто встретиться. Как правило, для подлого поступка подбирают приличную упаковку. Экспериментально было подтверждено предположение о том, что избыток положительных качеств может способствовать снижению привлекательности такого человека. Безупречный человек более симпатичен, если он хоть в чем-нибудь проявляет слабость [4].

Проблема преодоления *эмоциональных барьеров* во взаимопонимании также сложна, как и тема человеческих эмоций и чувств. Известно, что негативные эмоции – плохие советчики в выборе средств общения. В гневе человек может сказать такое, о чем сам впоследствии будет сожалеть. Еще труднее с взаимопониманием приходится тому, кто не может совладать с проявлениями пассивных отрицательных эмоций. Роль положительных эмоций также неоднозначна. Известно, что приподнятое настроение повышает скорость мыслительных процессов, способствуя интеллектуальной активности, улучшает коммуникативные возможности человека, делает его приятным собеседником. Однако ошибки понимания других людей могут быть также вызваны и приятными переживаниями. В связи со сложностью эмоциональной сферы человека роль положительных и отрицательных эмоций в его жизни была рассмотрена в главе 1У.

10.2. Развитие отношений

История отношений складывается из событий, каждое из которых имеет свою дату. Это значимое для данного человека изменение в жизни, ключевую роль в котором играет другой человек, с которым они находятся (или находились) в непосредственном контакте. Это событие можно углублять, развивать, усложнять, ставить под угрозу, ослаблять, прерывать, упрощать или вносить иные изменения в отношения людей. Любой из нас может восстановить в памяти связь между каким-то событием и его влиянием на характер отношений с конкретным человеком, на взаимное сближение или отдаление.

По мере своего развития отношения прогрессируют от поверхностных сфер к более интимным, глубоким, и, достигнув максимально возможной для конкретной пары глубины, могут смениться регрессом, утратой доверия и открытости между партнерами. Выделяют две формы динамики отношений:

- 1) необратимые изменения в системе отношений (прогресс и регресс);
- 2) периодические изменения параметров отношений (знака, интенсивности, модальности) с течением времени, или ритма отношений.

При всем разнообразии содержания межличностных событий, определяющих направление развития отношений, сам процесс развития включает ряд последовательных этапов или стадий. В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погольша выделяют следующие стадии: сближения, близости, дифференциации, отдаления, распада отношений [11, с. 243]. Прохождение каждой стадии связано с достижением важных для субъекта целей, которым соответствуют собственные именно для данной стадии факторы межличностной коммуникаций, формы проявления эмоций и чувств. Рассмотрим подробнее каждую из стадий развития межличностных отношений, связанных с поиском партнера для семейной жизни.

10.2.1. Стадия сближения

Ее основа – поиск и выбор партнера.

Одним из подходов, позволяющих анализировать процессы, происходящие на этой стадии, является теория “фильтров”. Согласно с ней, пара, переходя от поверхностного знакомства к более глубокому общению должна преодолеть ряд своеобразных фильтров. В роли фильтров выступают различные факторы меж-

личностной аттракции. Если два человека не прошли через какой-нибудь фильтр, их взаимоотношения прекращаются или сохраняются вынужденно, а положительные чувства друг к другу либо исчезают, либо сменяются неприязнью и враждебностью. Глубоких и устойчивых отношений могут достичь только те пары, которые последовательно преодолели все фильтры.

Какие же фильтры действуют на стадии сближения?

Во-первых, это внешние данные: пол, возраст, профессия, манера поведения человека, соседство или общее место работы, учебы, отдыха. При прохождении этого фильтра действует стремление к выбору равного партнера по данным характеристикам. Партнер рассматривается скорее как объект. При неблагоприятном сочетании переменных аттракции не возникает, и общение не продолжается.

Во-вторых, это требование определенного уровня сходства между партнерами. Основной задачей, которую решают субъекты при прохождении первых двух фильтров, является обеспечение психологической безопасности, создание комфортной и нетревожной ситуации. На данной стадии важнейшими коммуникативными навыками оказывается умение вступить в разговор с партнером и поддержать беседу с ним. На этом этапе целью сближения является желание больше узнать друг друга, сохраняя при этом безопасную дистанцию. Искусство состоит в том, чтобы не поучать и не поражать собеседника, а расположить его к себе, не требуя от него никаких обязательств, создавая уютную, непринужденную атмосферу.

Еще один фильтр, действующий на стадии сближения, – возможность включения партнеров в совместную деятельность. Она предполагает сочетание личностных и поведенческих характеристик, получивших название “ролевое соответствие”. Речь идет о наличии базы для совместного взаимодействия (общее дело), так и о соответствии ролей, которые берут на себя участники пары. Следует помнить, что для каждой пары ролевое соответствие носит сугубо индивидуальный характер. Однако проверка на возможность действовать совместно является одним из ключевых факторов перехода пары на следующую стадию развития отношений.

Прохождение этого пути требует целенаправленных действий членов пары. Благоприятное или нет сочетание внешних и внутренних условий не проявится, если участники общения не будут активно преодолевать возникающие трудности и стабилизировать свои отношения. Последние могут быть стабильными только тогда, когда их сохранение предстает перед субъектами как одно из условий достижения значимых для него целей.

10.2.2. Стадия близости

Ее основа – формирование пары, формирование чувства “Мы”. Этот процесс чаще всего включает в себя следующие фазы:

- люди начинают чаще встречаться во все более разнообразных ситуациях;
- они ищут общества друг друга, проводят вместе более длительное время;
- они все более открываются друг другу, делятся секретами, становятся более близкими физически, стремятся переживать вместе позитивные и негативные чувства;
- их цели и поведение достигают высокой степени синхронности;
- они начинают понимать точку зрения и мировоззрение друг друга;
- у них появляется чувство, что благополучие каждого связано с устойчивостью и надежностью их взаимоотношений, связь воспринимается как единственная и незаменимая;
- отношения начинают рассматриваться не только с точки зрения настоящего, но и будущего;
- они начинают действовать как пара, а не как два отдельных человека.

Американский психолог Дж. Левинджер предложил следующую схему ступеней взаимодействия пары:

- 1) Осознание: односторонние установки или впечатления, без взаимодействия.
- 2) Поверхностный контакт: двухсторонние установки, некоторое взаимодействие.
- 3) Взаимоотношения: пересечение двух личностей, образующее дружеское “Мы” [27].

Итак, отношения достигают качественно нового уровня, уровня близких доверительных отношений, на котором каждый узнает самое сокровенное о другом. Окружающими людьми они также идентифицируются как пара. При этом следует помнить, что у каждого есть свой собственный предел психологического сближения со своей половиной. Это та дистанция, при нарушении которой общение становится трудным, дискомфортным. У мужчин дистанция, как правило, больше, у женщин – меньше. Есть супруги, у которых потребность в психологическом сближении приблизительно одинакова. Такие пары, как правило, благополучны, устойчивы.

Фазой продвижения на стадии близости является формальное закрепление отношений, принятие партнерами обязательств по отношению друг к другу. Таким может быть объявление о помолвке, брачное свидетельство или какой-то вид письменного договора. Таким образом, отношения перестают быть неформаль-

ными, получают признание, начинают подчиняться определенным правилам. Изменение статуса отношений может вызывать сопротивление одного из партнеров, быть причиной внутреннего дискомфорта. Как следствие, потребуется психологическое приспособление к новой форме отношений.

10.2.3. Стадия дифференциации

Ее основа – стремление противопоставить слишком большой привязанности свою самостоятельность, иметь свои особые интересы, не совпадающие с интересами партнера, думать больше о реализации своих возможностей, чем о партнерстве. Дифференциация вовсе не означает прекращения отношений. Это стадия перестройки, переоценки, нового развития отношений. В этом случае многое зависит от чуткости, деликатности членов пары: чтобы сохранить партнерство, необходимо видеть и ценить особые индивидуальные достоинства и способности каждого. Счастливые пары – это пары, преодолевшие стадию дифференциации с пользой для развития отношений. Их объединяет уверенность в том, что супружество – это обязательство друг перед другом, желание, чтобы их отношения были действенными, задачи и цели согласованными.

На стадии дифференциации важным фактором, влияющим на развитие отношений, становится уровень положительных реакций партнеров друг на друга. При этом эмоциональные переживания вызывают не столько его сохранение, сколько его превышение или принижение по сравнению с привычным. Этот эффект нашел отражение в так называемом “законе супружеской неверности”, сформулированным Э. Аронсоном [1]. Несмотря на шутовское название, он затрагивает серьезную проблему, которая возникает у близких людей, в частности у семейных пар. Он означает, что складывающаяся в ходе подобных отношений привычка к взаимным высоким оценкам снижает чувствительность партнеров к взаимным положительным подкреплениям. Зато малейшее проявление неодобрения с одной стороны вызывает сильные отрицательные эмоции другой стороны. Таким образом, близкому человеку труднее, чем постороннему, вызвать положительные чувства в ответ на свои действия, в то же время у него больше шансов вызвать отрицательную реакцию партнера.

По результатам исследований, люди студенческого возраста влюбляются по 6-7 раз, следовательно, столько же или на один раз меньше их отношения тем или иным образом прекращались. Именно потому, что статистически наиболее вероятным последствием романтической любви является разрыв, прекращение отношений, задача перехода из состояния романтической любви к более устойчивым эмоциональным отношениям оказывается теснейшим образом связана с личност-

ными особенностями партнера. Романтическая любовь во многих парах возникает случайно. Однако после ее возникновения положение меняется: действие ситуационных факторов ослабевает, а нормативно предписанных образцов поведения не существует. Стабилизация отношений в постромантический период может быть только следствием активности их субъектов.

Итак, потребность в автономии, уникальности, неповторимости – одна из базовых потребностей личности, ее проявление в межличностных отношениях вполне нормально. Однако если стремление отличать себя от другого в паре проявляется чересчур настойчиво, то это может быть сигналом того, что не все в порядке в отношениях. Если на стадии дифференциации члены пары не смогли сохранить интерес друг к другу и привлекательность, отношения переходят на стадию отдаления

10.2.4. Стадия отдаления

Ее основа – проведение границы между “Я” и “Ты”, стремление освободиться от партнера и, в конечном счете, расстаться с ним. На этой стадии качество взаимоотношений приобретает иной характер, изменяются суждения о поведении друг друга. Каждый склонен оправдывать себя и обвинять другого, не слушая его оправданий. Партнеры уже не испытывают желания совместно проводить время, сокращают до минимума число обсуждаемых вопросов, разговаривают лишь по необходимости, причем сам разговор напоминает беседу посторонних – в ней нет прежней заинтересованности. Они стараются реже видеться, вид и поведение друг друга вызывает раздражение. Таким образом, происходит переход на поверхностный уровень самораскрытия, что сигнализирует о намерениях прекратить отношения. Крайней степенью отдаления является избегание контактов друг с другом, чувство истощенности отношений.

По мнению Л. Гозмана, представление о “совместимости” не как о результате процесса развития отношений в паре, а как об автоматическом следствии определенного сочетания инвариантных личностных свойств двух людей, не имеет эмпирического обоснования [3]. Оно даже является вредным, так как способствует тому, что ответственность за свои неудачи в сфере общения передается безличным психологическим законам. Вера в наличие людей, предназначенных друг для друга, приводит к тому, что партнеры пытаются решать проблемы не за счет активной перестройки отношений, а путем перебора вариантов.

Однако сам факт длительного сохранения взаимодействия в паре не обязательно указывает на наличие в ней стабильных эмоциональных отношений. Люди могут оставаться вместе, например, в силу экономических причин или из-за от-

сутствия сколько-нибудь привлекательной альтернативы партнеру. Последний вариант достаточно часто выступает в качестве стабилизатора брака, в котором оба супруга недовольны своей семейной жизнью. Не последнюю роль играет понимание невозможности сохранения положительных эмоций друг к другу в течение длительного времени. Если человек считает, что сохранение страстной любви принципиально невозможно, повышается вероятность того, что он более терпимо отнесется к снижению симпатии и любви в своих собственных отношениях.

10.2.5. Стадия распада

В основе этой стадии лежит прекращение отношений. Разрыв связей между людьми – исключительно тяжелое переживание, оказывающее серьезное деструктивное воздействие на психическое и физическое состояние. Так дети, разлученные (даже временно) с матерью или считающие, хотя бы и ошибочно, что лишились ее любви, хуже развиваются, чаще находятся в депрессии, становятся более агрессивными в общении со сверстниками. Даже процент летальных исходов в детских клиниках зависит, прежде всего, от отношений ребенка с матерью. Серьезные последствия имеет разрушение близких отношений и для взрослых. Развод нередко является причиной алкоголизма, суицида, автомобильных катастроф. Во всех возрастах смертность от инфаркта значительно выше у одиноких людей, чем семейных.

Распад и прекращение отношений не означают, что бывший партнер становится эмоционально нейтральной фигурой. В течение длительного времени с ним сохраняется эмоциональная связь, иногда даже после установления новых, благополучных отношений с другим человеком. Хотя ведущими по отношению к бывшему партнеру являются агрессивные чувства, в то же время они могут соседствовать с позитивными. Бывший партнер часто выступает в качестве мысленного собеседника, взаимоотношения с ним составляют содержание сновидений, лежат в основе воспоминаний.

Важной особенностью этой стадии является то, что этот процесс не всегда направлен на разрыв, а рассматривается как возможность перестройки и сохранения отношений. Попытки такой перестройки могут в ходе процесса распада предприниматься неоднократно. Это позволяет сделать вывод о том, что отношения – сложный процесс, включающий множество сторон и элементов и что восстановление разрушенных отношений более эффективно при решении проблем, свойственных именно данной фазе распада.

Описанные выше стадии составляют аналитическую модель, развитие же реальных отношений не всегда предсказуемо. Истории отношений конкретных

пар различаются как по числу пройденных этапов, так и по их длительности. Для кого-то стадия сближения оказывается фактически свернутой, почти сразу переходящей в близость. Кто-то всю жизнь симпатизирует определенному человеку, не принимая серьезных попыток для сближения.

Отношения могут стабилизироваться на любой из стадий, однако если между партнерами существуют расхождения относительно стадии стабилизации (например, один хотел бы сохранить отношения на уровне ни к чему не обязывающего знакомства, а другой стремится к более близким отношениям), возникают трудности в общении. Индивидуальные потребности определяют и скорость, с которой каждый из партнеров готов перейти от одной стадии к другой, что еще более усложняет динамику отношений. Таким образом, межличностные отношения зависят от той энергии, которую партнеры вкладывают в них, от желания каждой из сторон что-то делать с другим человеком и для другого. И в заключение хотелось бы добавить, что все то, что легко дается, не ценится.

10.3. Факторы стабильных эмоциональных отношений

Развитие и долговременная стабилизация отношений предполагают их постоянную перестройку с учетом изменения внешних условий и личностных особенностей членов пары. Как невозможно представить себе ровное и бескризисное развитие личности, так нереальны и длительные эмоциональные отношения, которые сами участники не подвергали бы периодическим ревизиям. Распад и стабилизация отношений – две стороны одного процесса, результат которого – прекращение или сохранение отношений в значительной мере зависят от активных целенаправленных усилий его субъектов. Не последнюю роль играет при этом манера их поведения.

10.3.1. Манеры поведения

Наиболее важной и наиболее высокооплачиваемой формой интеллекта в развитых странах является социальный интеллект, или способность плодотворно сотрудничать с другими людьми. 85 % успеха в жизни практически определяются социальными навыками, способностью позитивно уживаться с другими и вовлекать в сотрудничество с собой. Знание как развивать и поддерживать превосходные отношения с другими людьми, может сделать для карьеры гораздо больше чем что-либо другое.

По мнению Б. Трейси существует семь положительных, конструктивных и психологически значимых активных манер поведения, способствующих установлению благоприятных взаимоотношений с другими людьми. Каждая из них обращается к глубоким подсознательным потребностям других, к их потребности ощущать себя значительными и важными людьми. Они были сформированы в детстве и если мы сможем удовлетворить их, будучи взрослыми людьми, то достигнем полного взаимопонимания с ними.

Первая – уступчивость. Уступчивое поведение поднимает в других самоуважение, а несогласие опускает его. Противоречие или ссора с другими людьми бросает вызов их знаниям и уму. Люди не любят быть неправыми, а еще больше их раздражает, если это действительно так. Это наносит удар самоуважению, заставляя почувствовать себя несовершенным или некомпетентным человеком. Когда человеку говорят, что он не прав, он сразу же занимает оборонительную позицию, чтобы любой ценой защититься и сохранить свое самоуважение. Поэтому будьте уступчивы и легко соглашайтесь с другими людьми.

Вторая – одобрение. Всякий раз, когда люди встречаются, между ними устанавливается определенный уровень одобрения. Мы вглядываемся в глаза, улыбку, лицо, тело другого человека, чтобы почувствовать одобряет ли он нас и рад ли нашему присутствию. Мы в состоянии расслабиться только тогда, когда почувствуем, что одобрены. Закон взаимности утверждает, что, если улыбаться людям и дать им почувствовать себя хорошо в вашем присутствии, то они захотят отплатить тем же. Даже, если вы не чувствуете себя хорошо, но заставьте себя искренне улыбнуться, то почувствуете себя лучше.

Третья – выражение высокой оценки. Для этого надо произнести простые слова: “благодарю вас”. Они являются наиболее сильнодействующими в любом языке мира. Создайте “отношения признательности”. Наиболее счастливы люди, которые идут по жизни, будучи искренне признательными за все, что случилось с ними.

Четвертый – повысить самоуважение в других, вселить в них ощущение большей значимости, выражать им одобрение при каждом удобном случае. Выражение одобрения, или похвала – один из самых быстрых и наиболее надежных способов сделать человека счастливым и гордым. Хвалить – это искусство, которым необходимо овладеть.

Пятая – восхищение, которое является мощным средством в человеческих взаимоотношениях. Можно восхищаться тем, чем владеют люди. При этом выражайте высокую оценку, одобрение или восхищение только тогда, когда искренне испытываете эти чувства. Не надо быть неискренними в ваших попытках поднять самоуважение в других. Они могут почувствовать это и обидеться.

Шестая – внимание. Оно является главным индикатором того, насколько другие люди важны для вас. Противоположностью вниманию является безразличие. При этом выслушивание – это истинная мера внимания в человеческих взаимоотношениях. Это повышает доверие, поднимает самоуважение и создает самодисциплину.

Седьмой – принцип бумеранга. Это значит, что любая искренняя эмоция, которую вы выражаете по отношению к другому человеку, бумерангом вернется назад к вам [23].

10.3.2. Роль самоактуализации в формировании благоприятных отношений

Одним из условий стабилизации отношений являются определенные свойства личности, ее способность поддерживать хорошие эмоциональные отношения. Подлинные межличностные отношения направлены против диктата ситуации и поэтому способны к ним проявляют люди, по выражению А. Маслоу, с высоким уровнем самоактуализации. Для них характерной является способность вступать в близкие отношения и поддерживать их в течение длительного периода времени. Отношения людей – это прямое отображение того, какими личностями они являются. Закон соответствия утверждает, что внешний мир взаимоотношений в точности соответствует внутреннему миру мыслей и чувств. Если последний является позитивным и любящим, то и внешний мир взаимоотношений будет счастливым.

По мере того, как человек растет и становится все более зрелой личностью, растут и развиваются его отношения с другими людьми. Согласно закону притяжения человек притягивает таких людей, чьи мысли и чувства соответствуют его внутреннему миру. Согласно закону сева и жатвы человек пожнет в точности то, что посеял, и нет такой области, для которой это было бы более верным, чем во взаимоотношениях. Действие этого закона наблюдается в полном взаимодействии с другими законами.

Чем больше самого себя вы вложите во взаимоотношения, тем больше любви, удовлетворения и радости получите от них. Мужчины и женщины рождаются незавершенными и нуждаются друг в друге, чтобы стать цельными. Они рождаются с взаимодополняющими качествами и достоинствами, нуждаются друг в друге, чтобы выполнить свое предназначение. Счастливые взаимоотношения идут рука об руку с душевным покоем, долгой жизнью, здоровьем, счастьем и изобилием. Люди с бедными взаимоотношениями более болезненны и умирают более молодыми по сравнению с теми, кто счастливо живет вместе. Только поэтому лю-

ди должны быть более ответственными в вопросе создания и поддержания личных взаимоотношений с самыми важными в жизни людьми.

Этот процесс начинается с *самоуважения*, которое определяет личность человека и его счастье. Первая составляющая самоуважения – его эмоциональный элемент или то, что вы думаете о себе самом вне зависимости от кого-либо или чего-либо. Вторая составляющая определяется ощущаемым уровнем компетентности в том, что делаете. Это называется самоуважением, которое основано на свершениях. Для поддержания самоуважения необходимо умение поддерживать позитивные, здоровые и конструктивные, насыщенные любовью взаимоотношения.

Существует прямая связь между качеством взаимоотношений и уровнем самоуважения или *самоодобрения*. Большинство детей растет при условном одобрении, а часто при неприятии и даже осуждении своих родителей. Став взрослыми, мы ищем безусловной любви и одобрения со стороны других и, главным образом, со стороны одного особенного человека. От этого зависит наше ментальное здоровье. При этом необходимы самосознание, самоодобрение и самораскрытие человека, понимание влияния формирующего нас опыта жизни. Когда достигнут высокий уровень самосознания, можно двигаться к более высокому уровню самоодобрения. И только обладая таковым, можно наслаждаться самоуважением.

Самосознание основывается на самораскрытии. Себя можно правильно понять только в том случае, если мы способны раскрыться еще хотя бы перед одним человеком. Психотерапия основывается на самораскрытии, а это значит, что ее результаты зависят от того, в какой мере пациент раскрывается перед психотерапевтом. Для этого необходимо доверие. Каждый нуждается в том, чтобы быть любимым и, безусловно, одобряемым, по крайней мере, одним человеком. Многое из того, что мы делаем в жизни, осуществляется либо для того, чтобы получить любовь, либо компенсировать ее отсутствие. Каждый нуждается в том, чтобы быть любимым и одобряемым близкими людьми. Поэтому так велика потребность человека в благоприятных межличностных отношениях.

10.3.3. Правила установления хороших семейных взаимоотношений

Существует много других способов установления благоприятных, комфортных отношений, которые могут существенно улучшить жизненный путь человека. К ним относятся и изложенные ниже правила сохранения любовных и семейных отношений:

Первое правило состоит в том, что подобное притягивается подобным. Вы будете счастливы и совместимы с тем человеком, чьи интересы, вкусы и ценности подобны вашим. Закон притяжения утверждает, что вы будете привлекательны для человека, чьи отношения и убеждения находятся в гармонии с вашими. Подобие необходимо в отношении к деньгам, к детям, к сексу, к религии, к политическим и социальным явлениям. Большинство несчастий и противоречий в семейной жизни и во взаимоотношениях основаны на фундаментальных противоречиях, относящихся к этим основополагающим жизненным областям.

Второе правило состоит в том, что противоположности притягиваются, но только в темпераменте. Природа всегда требует баланса и гармонии. И баланс есть наиболее важное в темпераментах двух людей, которые должны двигаться вместе как единое целое. Существует простой тест на совместимость, который вы можете применять во взаимоотношениях с близким человеком: “тест на общение”. Его смысл состоит в том, что ваши самые лучшие друзья – это те, с кем вместе легко беседовать и молчать. Тем более это важно для отношений со спутником жизни.

Третье правило – полная преданность другому. Это требует искренней решимости сделать взаимоотношения успешными, что означает, что ни одна из сторон никогда не будет рассматривать или обсуждать возможность отдаления друг от друга, разрыва отношений или развода. Сознание полной преданности требует, чтобы вы сожгли свои физические и эмоциональные мосты и отказались рассматривать любую другую возможность кроме, как только сделать эти отношения более успешными.

Многие люди избегают полной преданности, поскольку они испытали боль от предыдущих взаимоотношений. Им кажется, что если они сохраняют для себя открытыми некоторые возможности, то всегда будут иметь путь к отступлению. Это, однако, почти неизбежно приводит к созданию той ситуации, которой человек боится. Взаимоотношения постепенно ухудшаются по мере того, как одна или обе стороны начинают колебаться и думать о разрыве как о решении проблем, неизбежно возникающих между людьми. Истина состоит в том, что мы эмоционально свободны только тогда, когда отбросили все прочие варианты и совершенно искренне преданы одному человеку. И только тогда мы способны создать те взаимоотношения, в которых нуждаемся.

Четвертое правило – это любить. Оно приносит даже больше удовлетворения, чем быть влюбленным. В длительных взаимоотношениях люди могут влюбляться и терять любовь. Характер и интенсивность эмоций с течением времени будут меняться. Но если два человека любят друг друга и уважают

друг друга, их отношения могут длиться бесконечно. При этом хорошие взаимоотношения могут сохраниться между такими людьми даже после развода.

Пятое правило построения успешных отношений состоит в том, что подобные самоконцепции притягиваются и являются наиболее совместимыми. Это характеризует общность стиля взаимоотношений, соотношение оптимизма и пессимизма. Люди с негативными самоконцепциями будут притягиваться друг к другу также, как и люди с позитивными.

Шестое правило состоит в том, что их взаимоотношения можно характеризовать как хорошие. Оба партнера настроены на одну и ту же волну. Каждый ощущает, что другой чувствует и думает. Оба, зачастую, приходят к одинаковым заключениям. При плохих взаимоотношениях партнеры не понимают друг друга и непрерывно спорят по любому поводу. Хорошее общение требует навыков разговора и слушания, которым можно научиться, а также взаимопонимания.

Отличный способ выяснить, хороши ли ваши взаимоотношения – это “тест на лучшего друга”. При идеальных взаимоотношениях ваш супруг будет вашим лучшим другом. С ним вы хотите быть вместе, делиться, разговаривать или проводить время больше, чем с кем-либо другим. Один из показателей этого – это то, как вы много смеетесь вместе. Количество смеха измеряет степень здоровья ваших отношений. Отправная точка длительных романтических отношений – это ощущение того, что вы встретили своего лучшего друга.

Наиболее важный для вас вопрос, который надо постоянно задавать себе и на который надо постоянно отвечать: “Что именно здесь важно?”. Важным является поддерживать качество ваших отношений. Важным является то, что вы продолжаете любить и уважать друг друга и жить вместе в мире и гармонии. Жизнь – это обучение вниманию. Если вы уделяете внимание мелочам в ваших взаимоотношениях, то это значит, что вы заботитесь о себе само.

10.3.4. Проблемы семейных взаимоотношений

Существуют тысячи причин, по которым взаимоотношения не складываются, но их можно свести к следующим основным проблемам, которые лежат у истоков всех споров, разногласий и разводов. Все они, по мнению Б. Трейси относятся к самоуважению и собственному представлению каждого, какими они должны быть [23].

Первая проблема состоит в отсутствии обязательств. Вместо полных взаимных обязательств, здесь существуют только частичные или половинчатые обязательства. Можно увидеть пример того, как пара сочетается браком, но каждый сохраняет отдельный счет в банке, расходы по дому делятся поровну. Другой при-

мер частичных обязательств, содержание которых детализирует, каким образом будет разделено имущество, когда они разойдутся. Таким образом, они до того, как поженятся, планируют детали развода. Способ преодолеть отсутствие обязательств состоит в том, чтобы полностью обязать себя никогда не рассматривать возможности неудачи во взаимоотношениях. Если же они не сложатся, то не потому, что вы были к ним равнодушны.

Вторая проблема – попытка изменить другого человека или ожидание того, что он изменится. Когда вы пытаетесь изменить другого человека, то вы считаете его недостойным и в вас разгораются чувства злости и негодования. Надо принять человека таким, каков он есть. Это в значительной мере определяется совместимостью, чересчур важным показателем будущего неблагополучия брака. Иногда, когда вы прекращаете попытки изменить другого человека и просто, безусловно, принимаете его, он начинает изменяться в результате собственного выбора.

Третья главная проблема – это ревность, которую испытывают разумом и сердцем. Это негативная эмоция, которая возникает из-за чувств низкого самоуважения и собственной неполноценности. Противоядием от ревности является сознание того, что с другим человеком ничего не поделаешь. Надо лишь что-то сделать с низким самоуважением человека, страдающего от ревности. Когда вы нравитесь себе и уважаете себя, другой не заставит вас усомниться в значимости собственной личности.

Четвертая проблема – жалость к себе. Решение проблемы состоит в том, чтобы не заставлять вашего партнера делать или прекратить делать что-либо. Надо настолько занять себя собственными целями, чтобы у вас не было времени жалеть себя. Вы отвечаете за свои собственные эмоции. Основой жалости к себе является ошибочное мнение, что кто-то другой отвечает за то, чтобы вы стали счастливы. Жалость к себе – это форма слабости и неискренности, которая не дает стать полноценно развитой личностью. Если вы состоите в отношениях с человеком, который жалеет самого себя, будьте настолько сострадающим и понимающим, насколько это возможно.

Пятая проблема – это негативные ожидания, когда вы постоянно ожидаете неприятностей от другого. Она является фактом, что ваши ожидания имеют тенденцию исполняться. Если вы ожидаете хороших событий, то редко будете разочарованы. Правило заключается в том, чтобы всегда ожидать от своего партнера лучшего.

Шестая проблема – это несовместимость. Это одна из наиболее распространенных проблем, которые возникают во взаимоотношениях, и делают брак несчастным. Когда два человека встречаются и влюбляются, они привлекают друг друга тем, что у них есть общего. С годами они меняются и развиваются в разных

направлениях. Часто они все больше утрачивают то, что их объединяло раньше. Из их отношений уходит смех, а общение высыхает. Если вы хотите сохранить брак, то надо восстановить отношения. Если у вас есть дети, вы обязаны сделать все возможное, чтобы сохранить брак. Один из самых сильнодействующих способов вернуть любовь во взаимоотношения – осознать, что слово “любовь” это глагол, то есть действие. Если вы делаете то, что делает влюбленный человек, то испытываете обычно те эмоции, которые он испытывает. Для этого хороши небольшие знаки внимания, маленькие подарки, любезности, доброта и другие вещи, которые делают другого человека счастливым. В результате вы начинаете любить этого человека больше. Когда вы прекращаете это делать, эмоциональные узлы развязываются, огонь любви гаснет.

Греческое название процесса разжигания любви заново, посредством действия – “пракис”. Этот принцип утверждает, что вы порождаете внутри себя эмоции, совершая поступки, согласующиеся с ними, пока последние не вспыхнут ярким пламенем. Вы можете вернуть любовь в ваши взаимоотношения, возобновив то, что делали когда-то, ухаживая друг за другом. Вы можете стать более заботливыми, внимательными, более понимающими и полными сочувствия. Когда вы играете роль любящего супруга, вы можете обнаружить, что ваши чувства к другому человеку начинают изменяться к лучшему. Вы можете вернуться назад, в любовь.

Но часто так случается, что огонь окончательно ушел из ваших взаимоотношений. У вас нет больше никакого желания приносить необходимые жертвы на алтарь бывшей любви. Две стороны в результате стали несовместимыми. Это наиболее распространенная причина распада любых взаимоотношений. Тогда надо просто смириться с этим. Множество несчастий и психосоматических болезней порождаются отрицанием этого факта. Отрицание, или внутреннее сопротивление, порождают стресс и напряженность. Когда гаснет огонь любви, зола остывает и утверждается несовместимость, тогда самое время встретиться с этим фактом лицом к лицу, а затем что-то предпринять.

Многие люди вступают в близкие взаимоотношения, чтобы быть счастливее и более полно выразить себя, а вместо этого они становятся несчастными и не могут реализовать свои способности. Затем они ошибочно цепляются за эти взаимоотношения, забывая причину, по которой они вступили в них. Многие люди не разрывают плохих отношений, так как боятся осуждения окружающих. Они заставляют себя сохранять видимость благополучия, в то время как мучительно несчастны. В таких случаях следует прекратить несчастливые взаимоотношения.

Самая разумная вещь, которую вы можете сделать – это быть эмоционально абсолютно эгоистичным. Если вы несчастливы и не можете изменить ситуацию,

тогда, по крайней мере, подумайте о себе. Вы не сможете никого сделать счастливым, если будете несчастливы сами. Имейте мужество признаться себе в том, что ничто в человеческой жизни не является ни идеальным, ни неизменным. Поэтому следует принять жизнь такой, какова она есть, а не такой, какой бы вы хотели ее видеть.

Поскольку счастливые взаимоотношения являются основой вашего самоуважения и счастья, примите решение определить свои главные ценности. Сядьте рядом с другим человеком и спросите его: “Что мы можем сделать для благоприятных взаимоотношений?”. Измените, если необходимо свой порядок приоритетов, ценностей и сделайте ваши отношения более важными, чем все остальное. Будьте готовы принести жертвы, чтобы обеспечить достойное качество и стабильность ваших взаимоотношений. Если же этого не получается, то надо найти в себе мужество, чтобы повернуться и уйти.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. На что указывает термин “межличностные отношения” и что он характеризует?
2. Назовите стадии межличностных отношений.
3. Что относят к структурным параметрам отношений?
4. Какой процесс получил название “межличностная аттракция”?
5. Назовите внешние и внутренние параметры аттракции.
6. Как проявляется потребность человека в аффилиации?
7. В чем сущность принципа когнитивного соответствия?
8. Что такое поддерживающий и неподдерживающий стиль поведения?
9. Какие барьеры взаимопонимания вы знаете?
10. Назовите три типа интеллекта.
11. Почему проблема моральных и эмоциональных барьеров является наиболее сложной?
12. Какую роль играет в жизни человека социальный интеллект?
13. Каков характер отношений на различных стадиях?
14. Назовите наиболее значимые манеры поведения человека.
15. Каковы факторы стабильных эмоциональных отношений?
16. Какую роль играют самоуважение, самоодобрение и самораскрытие в жизни человека?
17. Назовите так называемые “правила” счастливой семейной жизни.
18. Какие проблемы в семье существуют и каков возможен выход из них?

Рекомендуемая литература

1. *Аронсон П.* Общественное животное. – М., 1998.
2. *Бодалев А.А.* Психология общения. – Воронеж, 1996.
3. *Гозман Л.Я.* Психология эмоциональных отношений. – М., 1987.
4. *Головаха Е.И., Панина Н.В.* Психология человеческого взаимопонимания. – К., 1989.
5. *Гримак Л.П.* Общение с собой: начало психологической активности. – М., 1991.
6. *Добрович А.Б.* Общение: наука и искусство. – М., 1980.
7. *Зиглар З.* Умение добиваться успеха. – М., СПб., К., 2000.
8. *Знаков В.В.* Понимание в познании и общении. – Самара, 1998.
9. *Кон И.С.* В поисках себя. – М., 1984.
10. *Куницына В.Н.* Личность как социальный феномен. Психология. Учебник. – М., 1998.
11. *Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М.* Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб., 2001.
12. *Литвак М.Е.* Если хочешь быть счастливым. – Ростов-на-Дону, 1995.
13. *Майнгадт Т.* Личное влияние. – Ферро-Логос, 1992.
14. Модульная программа для менеджеров. Модуль 9. Лидерство и практические навыки менеджера. – М., 2000.
15. *Морено Дж.* Социометрия. – М., 1958.
16. *Муздыбаев К.* Психология ответственности. – Л., 1983.
17. *Мясищев В.Н.* Психология отношений. Избранные психологические труды, – М., Воронеж, 1998.
18. *Нартова-Бочавер С.* Психология личности и межличностных отношений. – М., 2002.
19. *Погорьша В.М.* Теоретические и прикладные вопросы психологии (параметры личности). – СПб., 1996, – Вып. 2 , Ч.2.
20. Психология. Словарь. – М., 1990.
21. Психология делового преуспевания. – М., 2001.
22. *Сатир В.* Как строить себя и свою семью. – М., 1992.
23. *Трейси Б.* Достижение максимума. Последовательный план для обретения успеха. – Минск, 2000.
24. *Фромм Э.* Искусство любить. Исследование природы любви. – М., 1990.
25. *Цуканова Е.В.* Психологические трудности межличностного общения. – К., 1985.
26. *Экман П.* Психология лжи. – СПб, 1999.

Глава XI. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ

Конфликты возникают почти во всех сферах человеческой жизни. Недостаток или избыток отдельных элементов атмосферы межличностного общения затрудняет, а порой делает невозможной нормальную, приносящую чувство удовлетворения жизнь. Атмосферу межличностных отношений создают сами люди. Своими поступками они могут затруднять эту атмосферу, нарушить оптимальную пропорцию составляющих ее элементов. Но люди же могут изменить ее так, чтобы установился климат, благоприятствующий личностному развитию и равноправному существованию целых сообществ людей.

11.1. Основные типы межличностных конфликтов и их развитие

11.1.1. Конфликты: виды, причины возникновения и их роль в жизни человека

Существуют различные определения конфликта, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, когда речь идет о взаимодействии людей. Поэтому чаще всего определяют конфликт как отсутствие согласия между двумя или более сторонами – лицами или группами. ***В психологии конфликт определяется как “столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций, отдельно взятого эпизода в сознании, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями” [10].***

Каждый конфликт имеет четко выраженную структуру. В любом конфликте присутствует *объект конфликтной ситуации*, связанный с решением какого-либо вопроса. Вторым элементом конфликта выступают *цели, субъективные мотивы его участников*, обусловленные их взглядами и убеждениями, материальными и духовными интересами. Далее конфликт предполагает наличие *оппонентов, конкретных лиц*, являющихся его участниками. И, наконец, в любом конфликте важно отличить непосредственный *повод* столкновения от подлинных его *причин*, зачастую скрываемых.

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения и т.д. Однако оно не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. Чувство неудовлетворенности общением присуще людям, в жизни которых слишком часто и с избыточной интенсивностью проявляются два важных феномена общения: столкновение и отчуждение.

Столкновение – это чаще всего встречаемая форма контактов между людьми, ее проявления весьма разнообразны. В одних случаях столкновение проявляется исключительно в форме борьбы, в попытках противников обезоружить друг друга. Примером этого может быть, когда кого-то пытаются дискредитировать с помощью интриг, преследований, ложных обвинений и т.п. Другие формы столкновения больше похожи на поединки боксеров или фехтовальщиков – главное, к чему стремятся партнеры – это доказать свое преимущество. Иногда основной целью является установление господства над другими людьми, с тем, чтобы подчинить их своим интересам или использовать их ради собственной выгоды.

Среди различных форм столкновений можно найти и такие, которые содержат конструктивные и ценные начала как для их участников, так и для других людей и даже целых сообществ. Конструктивные интеллектуальные споры, конфронтации разных позиций могут принести определенную пользу и удовлетворение, могут помочь улучшить ситуацию в мире. Столкновения являются результатом индивидуальных различий между людьми и возникают тогда, когда поступки индивидов, участников одной ситуации, имеют аналогичную направленность. Столкновения бывают следствием несовпадения установок, чувств, стремлений, целей, моделей поведения и способов мышления.

В жизни нельзя избежать разногласий, противоречий и конфликтов. Однако в действительности чаще всего не сами конфликты разрушительно действуют на людей и затрудняют их совместную жизнь, а следствия некоторых форм поведения в конфликтной ситуации: страх, враждебность, угрозы. Если эти переживания чрезмерно интенсивны и длительны, у людей может возникнуть и закрепиться оборонительная реакция, т.е. поведение, которое вплетается в структуру личности, искажает характер мышления, поступков и чувств. Негативные последствия страха, враждебности и чувства опасности распространяются и на другие ситуации, участником которых является данный субъект. Таким образом, возникает нечто вроде цепной реакции, которая охватывает все более широкие межличностные отношения. Например, человек, воспитанный в атмосфере страха и опасности, сам впоследствии может стать источником этой атмосферы, воспитывая своих детей или руководя подчиненными.

При этом он действует не вполне осознанно, а всего лишь воспроизводит некоторый стереотип межличностных контактов, который когда-то в прошлом был закреплён как часть его личности.

Оборонительная реакция на чувство страха и угрозы может появляться в различных формах поведения. Иногда под влиянием страха человек старается стать “маленьким и незаметным”, чтобы не попадаться на глаза тем, кто является для него источником угрозы. Нередко встречаются такие люди, которые когда-то в прошлом избрали для себя подобный стиль реагирования и поведения и ведут себя так, хотя опасности уже не существует. Другой вид оборонительного поведения заключается в постоянной готовности к нападению, к уничтожению или обезвреживанию источника опасности. Часто для того, чтобы избежать потенциальной угрозы со стороны других людей, прибегают к попыткам подчинить их своей власти или постоянно контролировать их. Ещё одним способом справиться с собственным чувством страха и надвигающейся угрозы является овладение набором уловок, игр и манипуляций, с помощью которых можно удерживать другого человека на безопасной дистанции. Постоянная готовность к оборонительно-наступательным манипуляциям требует смены различных “масок” и “костюмов”, которые должны обмануть противника. Однако часто происходит так, что тот, кто слишком часто играет или притворяется перед другими людьми, сам перестаёт понимать, что в нём истинно и аутентично, а что искусственно.

Иногда столкновение преобразуется в другую форму контактов, которую можно назвать отчуждением. Отчуждение может рассматриваться как конкретная форма самообороны в виде перемирия, часто связанная с ощущением собственного бессилия или усталости, наступающая в результате предшествующей борьбы. Отчуждение может быть характерным не только для отношений между людьми, мало знающими друг друга и имеющими мало общих интересов, но и для отношений между теми, кто объединён общей работой, принадлежностью к одной семье или группе. Такие отношения отличаются дистантностью, равнодушием или чувством отчужденности.

Более смягчённой формой отчужденности является так называемая конвенционная корректность. Она основана на соблюдении некоторых жёстко заданных границ, в рамках которых следует удерживать собственное поведение и поведение другого человека. Эти границы устанавливаются под влиянием конвенционных норм, присущих данной среде или в результате действия неписаных законов при выполнении социальных ролей.

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый человек обладает личностными качествами, привычками и предубеждениями, которые с неизбежностью

вливают на характер контактов с другими людьми. Поэтому общение в форме столкновений является результатом индивидуальных различий между людьми, и они возникают тогда, когда поступки участников одной ситуации имеют антагонистическую направленность, что зачастую приводит к конфликтам.

Существует многовариантная типология конфликта в зависимости от тех критериев, которые берутся за основу. Если конфликты способствуют принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, то их называют функциональными (конструктивными), а если они действуют наоборот, то их называют дисфункциональными (деструктивными). Конфликты могут быть реалистическими (предметными) или нереалистическими (беспредметными). Первые вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым, по мнению одной или более сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата. Вторые имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности и являются не средством достижения каких-либо результатов, а самоцелью.

Существует пять основных типов конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой, социальный. Деление конфликтов на виды достаточно условно, жесткой границы между ними нет. На практике возникают конфликты различного рода, но в их основе лежат межличностные конфликты, которые и являются предметом нашего рассмотрения.

Межличностные конфликты – это ситуации противоречий, разногласий, столкновений между людьми. Они характеризуются теми же признаками, что и другие конфликты: наличие значимых для сторон противоречий, необходимость их разрешения для нормализации отношений сторон и их эффективного взаимодействия. Межличностный конфликт – это ситуация, в основе которой лежит противоречие, воспринимаемое и переживаемое участниками ситуации как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах одной или обеих сторон.

Содержательный характер межличностных конфликтов:

1. Ценностные конфликты – это конфликтные ситуации, в которых разногласия между участниками связаны с их противоречащими друг другу или несовместимыми представлениями, имеющими для них особо значимый характер. Система ценностей человека отражает то, что является для него наиболее значимым, исполненным личностного смысла, смыслообразующим. Конфликт ценностей возникает тогда, когда их различия оказывают влияние на взаимодействие людей или же они

“посягают” на ценности друг друга. Люди нередко склонны переубеждать друг друга, навязывая свои взгляды, вкусы, точки зрения и т.д., что может вести к конфликтам.

2. Конфликты интересов – это ситуации, затрагивающие интересы участников, которые оказываются несовместимыми или противоречащими друг другу. К этому виду конфликтов относятся все конфликтные ситуации, затрагивающие проблемы распределения ресурсов, которые могут быть поделены, или возникающие на почве соперничества за обладание чем-то. С проблемами такого рода мы постоянно сталкиваемся в нашей повседневной жизни.

3. Конфликты, возникающие из-за нарушения норм и правил взаимодействия. Нормы и правила совместного взаимодействия выполняют функции его регуляции. Они могут иметь скрытый, подразумеваемый характер (например, соблюдение норм этикета, о которых не принято договариваться, это считается само собой разумеющимся) или быть результатом особых договоренностей, иногда даже письменных.

Таким образом, характер конфликта определяется характером проблемы, порождающей противоречия между участниками ситуации, а причина его возникновения – конкретными обстоятельствами их взаимодействия. Наряду с этими факторами возникновения конфликта (проблема и причина) целесообразно упомянуть также повод возникновения конфликта, представляющий собой конкретное событие, переводящее скрытые трудности в открытое конфликтное взаимодействие. Повод нередко присутствует в тех ситуациях, где конфликт развивается постепенно, иногда в форме нарастающего скрытого напряжения, и переходит в открытое столкновение под влиянием события.

При этом существенной является такая его характеристика, как острота, которая проявляется в жесткости противостояния сторон. Острота конфликта зависит от ряда ситуаций, среди которых можно отметить наиболее существенные. К ним относится, прежде всего, уже упоминавшийся характер проблем, затронутых конфликтом. Чем более значимы для человека проблемы, тем менее он склонен к уступкам и компромиссам. Важную роль играет степень эмоциональной вовлеченности человека в конфликт. Помимо значимости затронутых проблем она определяется и личностными особенностями участников конфликта, а также историей их отношений. Определенное время накапливавшееся напряжение, враждебность и неблагоприятный опыт прежнего общения участников ситуации могут приводить к тому, что конфликты из способа решения проблем фактически становятся средством выражения отношений и негативных эмоций участников конфликтов.

Одной из важных причин возникновения конфликтов являются различия в психических особенностях людей. Совместимость характеров дело довольно сложное

и тонкое. Иногда несходство характеров делает возможным их взаимодополняемость (властный характер – склонный к подчинению). Другие ситуации требуют подбора качеств, а их несовпадения часто вызывают конфликт (люди с честным и лживым характером малосовместимы). В общем, для обеспечения совместимости с другими людьми требуются такие качества характера как способность критически относиться к себе, терпимость и доверие к другим. Если люди слишком отличаются между собой по типам психологических предпочтений и не осознают или не учитывают этого, то возникновение конфликтов очень вероятно.

Можно выделить три основные модели поведения в конфликтной ситуации и соответствующие типы субъектов:

1. Деструктивный тип характеризуется постоянной готовностью к развязыванию конфликта, не склонен к компромиссам и настроен на полное подавление противника.

2. Субъекты конформистского типа пассивны, они скорее уступят, чем продолжат борьбу. Этот тип опасен, потому что объективно способствует, а точнее, провоцирует и содействует чужим агрессивным устремлениям. Но он может сыграть и позитивную роль, если противоречия между субъектами незначительны и тогда компромисс является лучшим способом предотвращения и разрешения конфликта.

3. Конструктивный тип стремится погасить конфликт, найти решение, приемлемое для обеих сторон, ищет варианты удовлетворения обоюдных интересов.

Динамика развития конфликта:

- возникновение конфликтной ситуации;
- осознание конфликтной ситуации;
- собственно конфликтное поведение – направленные друг на друга и эмоционально окрашенные действия, которые затрудняют достижение целей, интересов противника и способствуют реализации собственных интересов в ущерб другой стороне;

- развертывание конфликта или его разрешение, что зависит от проблемы участников, их личностных особенностей, от сути и масштабов, от позиций окружающих лиц, от стратегии и тактики взаимодействия.

Конфликтная ситуация – это такое совмещение человеческих потребностей и интересов, которое объективно создает почву для реального противоборства между субъектами. Главная черта этой ситуации – возникновение предмета конфликта. Это то основное противоречие, из-за которого стороны вступают в борьбу. Поскольку в ходе конфликта разрешаются противоречия, происходит поиск путей выхода из тупиковой ситуации, то возникает вопрос о его функции (положи-

тельной или отрицательной), поскольку конфликт выполняет не только негативные функции, но и позитивные.

Современное понимание конфликта отвергает негативный взгляд на конфликты как на явление патологическое и деструктивное, который был характерен в прошлом. Межличностный конфликт как факт разногласий, разных позиций и интересов сам по себе ни плох, ни хорош. Как и кризис, он содержит в себе не только опасность ухудшения или разрушения отношений людей, но и возможность снятия напряжения и прихода к взаимопониманию. Более того существуют представления о потенциальных позитивных функциях конфликта, который является сигналом неблагополучия и необходимости изменений. Однако превращение конфликта из угрозы разрушения отношений в фактор их обновления и сохранения требует конструктивного поведения в конфликтных ситуациях.

Признаками позитивного конфликта являются:

- • конфликт способствует определенному движению вперед, предотвращает застои;
- • в процессе конфликта происходит объективация источника разногласия и, возможно, его разрешение, находятся средства предотвращения будущих конфликтов;
- • конфликт – это определенное отрицание старых, “отживших” отношений, что приводит к формированию новых отношений, коррекции взаимодействия;
- • в конфликте “изживаются” внутренняя напряженность и агрессивные чувства; исчезают фрустрации, неврозы;
- • конфликт – способ самоутверждения личности, особенно у подростка;
- • внутригрупповой конфликт в научной деятельности создает необходимый уровень напряженности для творческой активности;
- • межгрупповые конфликты могут способствовать групповой интеграции, росту сплоченности и солидарности группы.

Признаки деструктивного конфликта:

- расширение конфликта;
- эскалация конфликта, когда конфликт становится независимым от исходных причин и он продолжается, даже если причины конфликта устранены;
- увеличение затрат, потерь, которые несут участники конфликта;
- рост ситуативных высказываний, агрессивных действий участников [13, с. 435].

Большинство конфликтов возникает помимо желания их участников. В возникновении таких конфликтов главную роль играют так называемые **конфликтогены** – слова, действия (или бездействие), могущие привести к конфликту. Разжи-

Формат: Список

Формат: Список

ганию конфликта способствует эскалация конфликтогенов, когда мы испытываем желание “проучить” обидчика как можно сильнее, большее, обиднее, проявляем ответную агрессию. (см. рис. 11.1).

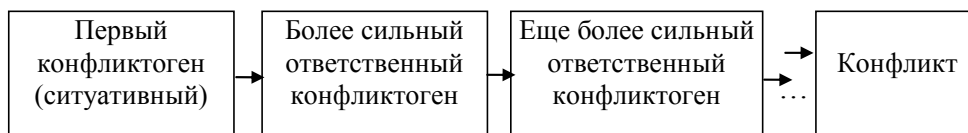


Рис. 11.1. Схема возникновения непреднамеренного конфликта

Большинство конфликтогенов можно отнести к одному или более из трех возможных типов:

- стремление к превосходству;
- проявление агрессивности;
- проявления эгоизма [14, с. 442].

Существование перечисленных источников или причин конфликтов увеличивает вероятность их возникновения. Однако даже при большой возможности конфликта стороны могут не захотеть вступить в конфликтное взаимодействие. Очень часто потенциальные выгоды от участия в конфликте не стоят затраченных усилий. Вступив же в конфликт, как правило, каждая сторона делает все от нее зависящее, чтобы была принята ее точка зрения, достигнута ее цель и мешает другой стороне делать то же самое. Здесь необходимо управление конфликтами, в зависимости от его эффективности последствия конфликта станут функциональными или дисфункциональными.

Пути предотвращения конфликтов:

- не употребляйте конфликтогенов, не говорите и не делайте того, что может задеть или обидеть собеседника;
- не отвечайте конфликтогеном на чужой конфликтоген – если не остановитесь сразу, то позднее сделать это будет практически невозможно, так как конфликты нарастают стремительно;
- проявляйте эмпатию к собеседникам, поймите их состояние;
- делайте как можно больше благожелательных обращений к собеседнику: дружеская улыбка, поддержка, уважительное отношение, сочувствие, похвала и т.д.

Обычно участники конфликтной ситуации оказываются перед необходимостью выбора одной из трех принципиальных возможностей своих действий в сложившихся обстоятельствах. Известный российский конфликтолог Н.В. Гришин опи-

сывает их как путь “борьбы”, направленный на то, чтобы всеми доступными средствами добиться желаемого; уход от конфликта; ведение переговоров с целью найти приемлемое решение возникшей проблемы.

11.1.2. Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации

Для описания стратегии конфликтного взаимодействия на практике часто применяют двухмерную модель К. Томаса. За основу здесь берется степень ориентации участников ситуации на свои собственные интересы и интересы партнера. При этом выделяют пять основных стратегий поведения в конфликтных ситуациях: (см. рис 11.2).



Рис. 11.2. Стратегии поведения при разрешении межличностных конфликтов

1. *Настойчивость (принуждение)*. Тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения; его не интересуют мнения и интересы других людей. Данный стиль связан с агрессивным поведением. Для влияния на других людей здесь используется власть, основанная на принуждении, или традиционная власть. Этот стиль может быть эффективным, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации или препятствующей достижению ею своих целей. Руководитель отстаивает интересы дела, и он просто обязан быть настойчи-

вым. Существенным недостатком данной стратегии является подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений.

2. *Уход (уклонение)*. Человек, придерживающийся этой стратегии, стремится уйти от конфликта. Такое поведение может быть уместным, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация может разрешиться сама собой, если нет условий для продуктивного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся. Стилль уклонения можно рекомендовать в следующих ситуациях:

- источник разногласий тривиален и несущественен, по сравнению с другими более важными задачами, а потому вы считаете, что не стоит тратить на него силы;
- знаете, что не можете или даже не хотите решить вопрос в свою пользу;
- у вас мало власти для решения проблемы желательным для вас способом;
- хотите выиграть время, чтобы изучить ситуацию и получить дополнительную информацию, прежде чем принять какое-либо решение;
- пытаться решить проблему немедленно – опасно, так как открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию.

Не следует думать, что этот стиль является бегством или уклонением от ответственности. В действительности уход от конфликта или его отсрочка может быть вполне подходящей реакцией на конфликтную ситуацию, так как за это время она может разрешиться сама собой, или вы сможете заняться ею позже, если этого захотите.

3. *Приспособление (уступчивость)* предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти ему навстречу. Эта стратегия может быть признана рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с противоположной стороной. Стилль приспособления может быть применен в следующих наиболее характерных ситуациях:

- важнейшая задача – восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
- предмет разногласия не важен для вас и вас не особенно волнует случившееся;
- считаете, что лучше сохранить добрые отношения, чем отстаивать собственную точку зрения;
- осознали, что правда не на вашей стороне;
- чувствуете, что у вас недостаточно власти или шансов победить.

4. *Компромисс*. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Поиск приемлемого решения осуществляется за счет взаимных уступок. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Но через какое-то время могут проявиться и дисфункциональные последствия компромиссного решения, например, неудовлетворенность “половинчатым решением”. Кроме того, конфликт в несколько измененной форме может возникнуть вновь, так как породившая его проблема была решена не до конца. Для разрешения конфликта этот стиль можно использовать в следующих ситуациях:

- обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью;
- удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение;
- может устроить временное решение, так как нет времени для выработки другого, или же другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными;
- компромисс позволит хоть что-то получить, а не потерять.

5. *Сотрудничество (решение проблемы)*. Этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах – это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При такой ситуации участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы. Для разрешения конфликтной ситуации этот стиль может быть использован в следующих ситуациях:

- необходимо найти общее решение, если каждый из подходов к проблеме важен и не допускает компромиссных решений;
- у вас длительные, прочные и взаимозависимые отношения с другой стороной;
- основной целью является приобретение совместного опыта работы;
- стороны способны выслушать друг друга и изложить суть своих интересов;
- необходима интеграция точек зрения и усиление личностной вовлеченности сотрудников в деятельность.

Кодекс поведения в конфликте [13, с. 468-472]:

1. Дайте партнеру “выпустить пар”. Если он раздражен и агрессивен, то нужно помочь ему снизить внутреннее напряжение. Пока это не случится, договориться с ним трудно или невозможно. Наилучший прием в эти минуты – представить,

что вокруг тебя есть оболочка (аура), через которую не проходят стрелы агрессии. Ты изолирован, как в защитном коконе. Немного воображения, и этот прием срабатывает.

2. Потребуйте от партнера спокойно обосновать претензии. Скажите, что будете учитывать только факты и объективные доказательства. Людям свойственно путать факты и эмоции, надо учиться их отличать друг от друга.

3. Сбивайте агрессию неожиданными приемами. Например, попросите доверительно у конфликтующего партнера совета. Задайте неожиданный вопрос, совсем о другом, незначительном для него. Главное, чтобы ваши просьбы, воспоминания, комплименты переключали сознание разъяренного партнера с отрицательных эмоций на положительные.

4. Не давайте ему отрицательных оценок, а говорите ему о своих чувствах.

5. Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий. Проблема – это то, что надо решать. Не позволяйте эмоциям управлять вами. Определите проблему и сосредоточьтесь на ней.

6. Предложите клиенту высказать свои соображения по разрешению возникшей ситуации и свои варианты решения. Не ищите виновных и не объясняйте создавшееся положение, ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте, а создайте спектр вариантов, потом выберите лучший. При поиске путей решения помните, что следует искать взаимоприемлемые варианты решения, которые приведут к взаимному удовлетворению.

7. В любом случае дайте партнеру “сохранить свое лицо”. Не задевайте его достоинства, не затрагивайте его личности. Давайте оценку только его действиям и поступкам.

8. Отражайте как эхо смысл его высказываний и претензий.

9. Держитесь на “острие ножа” в позиции на “равных” или в позиции спокойной уверенности. Она удерживает и партнера от агрессии, помогает обоим не “потерять свое лицо”.

10. Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину. Во-первых, это обезоруживает клиента, во-вторых, вызывает у него уважение. На это способны только уверенные и зрелые личности.

11. Ничего не надо доказывать. Это бесполезное, пустое занятие в этом состоянии. Отрицательные эмоции блокируют способность понимать, учитывать и соглашаться с партнером.

12. Замолчите первым. Если уж так получилось, что вы потеряли контроль над собой и не заметили, как вас втянули в конфликт, попытайтесь сделать един-

ственно правильное – замолчать. Ваше молчание позволит выйти из ссоры и прекратить ее.

13. Не характеризуйте состояние партнера. Всячески избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера.

14. Уходя, не хлопайте дверью. Если перед уходом сказать что-то обидное, можно вызвать эффект большой, разрушительной силы.

15. Говорите, когда партнер остыл, а пока держите паузу. Побеждает не тот, кто оставляет за собой последнее слово, а тот, кто сумеет остановить конфликт вначале, не дав ему разгореться.

16. Независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушить отношения. Выразите свое уважение и расположение партнеру и выскажите согласие по поводу возникших трудностей. Если вы дадите партнеру возможность “сохранить свое лицо”, вы будете иметь возможность продолжать свои отношения в дальнейшем [13, с. 468-472].

Табу в конфликтной ситуации, т.е. нельзя:

- критически оценивать партнера;
- приписывать ему низменные или плохие намерения;
- демонстрировать знаки превосходства;
- обвинять и приписывать ответственность только партнеру;
- игнорировать его интересы;
- видеть все только со своей позиции;
- уменьшать заслуги партнера и его вклад;
- преувеличивать свои заслуги;
- раздражаться, кричать, нападать;
- задевать “болевые точки” и уязвимые места партнера;
- обрушивать на партнера множество претензий.

Типичные ошибки конфликтующего человека:

1. Отстаивает свою точку зрения и не думает, как решить проблему.
2. Ведет себя негибко, не способен изменить тактику, переключиться на другое.

3. Нетерпим к инакомыслию, не может посмотреть на ситуацию с точки зрения другого человека.

4. Мыслит стереотипно, стремится втиснуть решение в рамки существующих норм, традиций, правил.

5. Отвлекается от основной цели на другие, побочные, уходит от главной проблемы.

6. Видит только один путь решения или одну альтернативу, а не их многовариантность.

7. Работает только в предметной области, не может рефлексивно анализировать и двигаться к взаимодействию.

8. Создает препятствия для свободной творческой полемики, генерирования идей, излишне критикует, нагнетает страх и т.п.

9. Без нужды соглашается с мнением других, если они уступают, приспосабливаются или уходят от решения проблемы.

10. Боится риска.

В психологическом плане устранение причин конфликта тесно связано с воздействием на мотивацию участников и предполагает выдвижение контрмотивов, которые устранили бы первоначальные агрессивные намерения противоположной стороны.

Несмотря на то, что взаимоотношения с другими людьми должны способствовать миру и гармонии, конфликты все-таки неизбежны. Они неотъемлемая часть человеческих взаимоотношений. Поэтому следует научиться умению эффективно улаживать споры и разногласия, находить и развивать общие интересы между людьми. Для разрешения конфликта важно иметь в своем распоряжении различные подходы, уметь гибко пользоваться ими, выходить за пределы привычных схем и чутко реагировать на возможность уступать и мыслить по-новому. Это знание поможет принять правильное решение в конфликтной ситуации и управлять ей.

11.2. Управление конфликтами

11.2.1. Конфликт как процесс развития и разрешения противоречий

Конфликты окружают нас в повседневной жизни. Еще чаще они встречаются в организациях, которые представляют собой сложное сочетание индивидуумов и групп. Правильное управление конфликтами не только снижает вероятность возникновения негативных тенденций в организации, но и способствует повышению эффективности ее деятельности. Поэтому в современном менеджменте навык управления конфликтами рассматривается как один из очень важных для менеджера.

Большинство людей воспринимает конфликт как негативное явление, которого следует избегать любыми способами. Между тем, современные исследования показывают, что в отсутствие конфликтов прекращается развитие, независимо от того, идет ли речь об отдельном человеке, группе или организации. Именно поэтому

ученые все реже говорят о разрешении конфликта и все чаще используют выражение “управление конфликтом”. Конфликт, помимо негативных ощущений, включает в себе определенную позитивную компоненту. В чем же она состоит?

Конфликт как способ выявления проблем.

Возникновение практически любой конфликтной ситуации свидетельствует, что в отношениях между людьми, группами людей или организациями существует проблема (комплекс проблем). Во многих случаях мы не отдаем себе отчета в существовании этих проблем и, следовательно, их усугубляем. Социологи давно установили, что многие наши трудности в разрешении проблем связаны с неумением их сформулировать: чаще всего мы видим её следствия, а не причины. Конфликт же помогает выявить глубинную суть затруднений.

Стимулирующая функция конфликта.

Скорость изменений постоянно увеличивается, а вместе с ней растет и наше психическое сопротивление им. Действительно, пластичность человеческой психики, определяющая способность последней адаптироваться к происходящим переменам, ограничена. Именно поэтому индивидуумы и большие группы людей сопротивляются изменениям даже тогда, когда, казалось бы, они должны им принести явную пользу. Для преодоления этого сопротивления, для “запуска” изменений необходимо осуществить так называемое “размораживание” системы. При этом у людей формируется мотивация перемен, видение перспективы и представление о том, что же должно остаться неизменным.

Необходимость “размораживания” диктуется тем, что никакую систему, будь то психика человека или корпоративная культура нельзя изменить несильным путем, если люди в этой системе не осознали значимость и неизбежность изменений. Многие блестяще задуманные проекты терпели неудачу именно потому, что при их реализации пренебрегали “размораживанием”. Конфликт же является эффективным его средством, поскольку отчетливо свидетельствует о необходимости перемен. Стимулирующая функция конфликта проявляется еще и в том, что при правильном управлении им изменения осуществляются эволюционно, т.е. удастся избежать драматических и крайне болезненных событий.

Конфликт помогает познать самого себя.

В процессе общения каждый из участников коммуникации находится в своей эмоциональной реальности. При этом следует учитывать, что все люди в глубине души относятся к себе положительно. Это часто приводит к возникновению так называемых эмоциональных фильтров, которые препятствуют адекватному пониманию людьми друг друга и, следовательно, могут быть стимуляторами межличност-

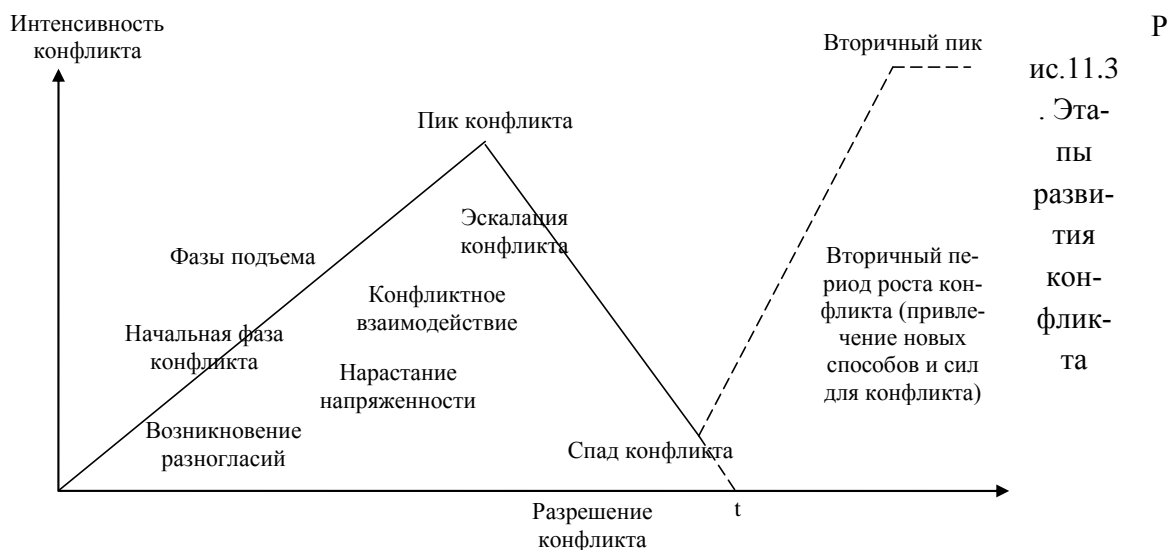
ных конфликтов. Понимание их причин способствует лучшему осознанию самого себя, а значит и росту своей личности.

Конфликт как спусковой клапан эмоций.

Сдерживание эмоций – психологическое умение, которое необходимо каждому человеку. Однако оно требует значительной нервной энергии и большого напряжения, что, в конечном счете, может привести к глубокому стрессу. Поэтому в некоторых случаях конфликт представляет собой способ ослабления эмоционального напряжения, играя роль своеобразного клапана для снижения уровня отрицательных эмоций. Хотя человек не должен постоянно пользоваться им, но в некоторых случаях это просто необходимо.

Сказанное выше ни в коем случае нельзя рассматривать как пропаганду конфликта. Но уж если он возникает, им надо научиться управлять и пользоваться его позитивными элементами в полной мере. Поэтому неэффективность поведения большинства людей в конфликтных ситуациях чаще всего объясняется их неумением выбрать правильную стратегию поведения.

Психологами разработаны некоторые общие рекомендации по управлению конфликтами. Для этого надо знать, как развивается конфликт. Обычно он проходит в несколько этапов (рис. 11.3) [13, с. 460].



Для того, чтобы не испытывать неприятное чувство поражения, которое часто сопровождает конфликтную ситуацию, надо научиться разрывать ее цикл. Можно также научиться выбирать стратегию поведения в конфликте, исходя из анализа ситуационных факторов. Это, естественно, требует выхода из своей “зоны комфорта” и освоения новых навыков. Они сводятся к умению анализировать происходящее (регистрировать сигналы эскалации конфликта), понимать, какой диапазон стратегий поведения в конфликте, и уметь переключаться с одной стратегии на другую.

Сигналы эскалации конфликта:

- взгляд на другого человека как на оппонента или противника;
- потеря контролируемого внимания по отношению к другому человеку;
- отрицание ответственности;
- уменьшение способности к самораскрытию;
- уменьшение готовности изменить свою точку зрения;
- ограниченность коммуникаций;
- искажение восприятия.

Если в ходе конфликта вы замечаете один или несколько из этих сигналов, то надо тщательно проанализировать ситуацию и подумать, нельзя ли воспользоваться тем или иным приемом предотвращения дальнейшего нарастания напряженности и прерывания цикла конфликта.

Приемы прерывания цикла конфликта:

- делитесь вашими чувствами без обвинений и упреков;
- не расширяйте предмет спора;
- не используйте других людей или авторитеты как оружие;
- избегайте выражений “Вы всегда” или “Вы никогда”;
- реагируйте на поведение и не навешивайте ярлыки;
- преодолевайте тенденцию к сопротивлению;
- не настаивайте на принятии решения, пока вы еще огорчены.

Однако все сказанное о конфликте не предполагает, что в любых ситуациях надо вести себя одинаково миролюбиво. Ваше поведение должно определяться двумя основными факторами: уровнем настойчивости, т.е. тем, насколько важно добиться определенного результата, и потребностью в установлении или сохранении нормальных отношений с другой стороной, вовлеченной в конфликт.

Для конструктивного и успешного решения конфликта необходимо в первую очередь определить причину конфликта, а затем – применить соответствующую технику решения конфликтных проблем. Например:

- метод творческой визуализации может быть использован для анализа причин конфликта;

- метод мозгового штурма полезен при поиске альтернатив;
- метод автоматической записи может быть использован для выяснения собственных реакций на те или иные возможности;
- метод мысленного представления может помочь спросить самого себя и получить от внутреннего голоса совет в отношении выбора;
- метод мысленного контроля или техника волевого мышления используется для выработки достаточной внутренней мотивации или контроля с целью реализации новых решений.

11.2.2. Рационально-интуитивная модель овладения конфликтной ситуацией

При соответствующем опыте действия в конфликтных ситуациях потенциальные конфликты могут быть вообще предотвращены или разрешены и даже использованы в качестве источника улучшения отношений с другими людьми и самосовершенствования. Задача состоит не в том, чтобы уйти от конфликта, а в распознавании конфликта и контроле над ним с целью получения наилучшего результата.

Идеальным с этой точки зрения является рационально-интуитивный метод разрешения конфликтов, разработанный Дж. Скотт. Он с самого начала вовлекает в работу сознание и интуицию при осуществлении выбора образа действия в конфликтной ситуации. Этот подход основывается на основе оценки ситуации, характеристик, интересов и нужд вовлеченных в конфликт людей, а также собственных целей.

В серьезные конфликты всегда вовлечены эмоции участников. Поэтому одним из первых шагов по разрешению конфликта является подавление отрицательных эмоций – собственных и эмоций других людей. После этого появляется возможность использовать разум или интуицию для того, чтобы сформулировать возможные решения, приемлемые для всех заинтересованных сторон.

Основной способ применения рационально-интуитивного подхода к управлению конфликтами состоит в том, чтобы рассматривать любую конфликтную ситуацию как проблему, которая ждет своего решения. Затем, пользуясь арсеналом возможных стратегических мер контроля конфликтных ситуаций, подбирается подходящий метод решения проблемы. После этого определяется наилучший способ его применения.

В таблице 11.1 приведены вопросы и соответствующие стратегии, которые можно применять при разрешении конфликтных ситуаций [14].

Таблица 11.1.

Вопрос	Стратегия
I. Являются ли эмоции причиной конфликта или препятствуют ли они его разрешению? Если да, то:	
а) Каковы эти эмоции?	Техника охлаждения эмоций обеих сторон, чтобы вы смогли выработать решения (соглашения)
1) Раздражение?	Техника охлаждения или рассеивания раздражения, такая, как сочувственное выслушивание, предоставление выхода гнева, убеждения с целью смягчения отрицательных эмоций или устранения недопонимания, вызывающего раздражение
2) Недоверие?	Техника преодоления недоверия или открытого и продуктивного обсуждения его.
3) Страх?	Техника уменьшения страха, открытого и продуктивного обсуждения его
4) Другие эмоции	Техника самоуспокоения и успокоения других людей
II. Каковы скрытые причины конфликта?	Рассмотрение реальных нужд и желаний
III. Вызван ли конфликт непониманием?	Техника преодоления непонимания посредством улучшения общения.
IV. Вызван ли конфликт тем обстоятельством, что кто-то не берет на себя ответственность за какие-то действия?	Техника определения ответственной стороны и выработка соглашения о принятии ответственности
V. Какой из стилей поведения был бы лучшим в данной конфликтной ситуации?	Оценка подходящих стилей поведения и выбор наилучшего
VI. Имеются ли особые личностные факторы, которые должны быть учтены при решении конфликта?	Техника эффективного выражения своих нужд. Использование техники общения с особо трудными людьми
VII. Какого рода альтернативы и решения возможны?	Выработка собственных идей или побуждение других сторон к выдвижению предположений. а) Метод мозговой атаки и творческой визуализации для генерирования идей.

	б) Установление приоритетов среди разных возможностей.
--	--

11.1.3. Модели поведения в конфликтной ситуации

Суммируя описанные стратегии и методы решения конфликтов, можно самостоятельно выработать модель поведения в конфликтной или чреватой конфликтом ситуации и добиваться осуществления своих целей в каждом конкретном случае. При этом необходимо учесть, что важную роль в конструктивном разрешении конфликтов играют следующие факторы:

- адекватность отражения конфликта;
 - открытость и эффективность общения конфликтующих сторон; создание климата взаимного доверия и сотрудничества;
 - определение существа конфликта.
- Рассмотрим каждый из этих факторов отдельно.

11.3.1. Адекватное восприятие конфликта

Очень часто в ситуации конфликта мы неправильно воспринимаем собственные действия, намерения и позиции, равно как и поступки, намерения и точки зрения оппонента. К типичным искажениям восприятия относятся:

“Иллюзии собственного благородства”. В конфликтной ситуации мы нередко полагаем, что являемся жертвой нападок злобного противника, моральные принципы которого весьма сомнительны. Нам кажется, что истина и справедливость целиком на нашей стороне и свидетельствуют в нашу пользу. В большинстве конфликтов каждый из оппонентов уверен в своей правоте и стремлении к справедливому разрешению конфликта, а также убежден, что только противник этого не хочет. В результате подозрительность часто естественным образом проистекает из существующей предубежденности.

“Поиск соломинки в глазу другого”. Каждый из противников видит недостатки и погрешности другого, но не осознает таких же недостатков у себя самого. Как правило, каждая из конфликтующих сторон склонна не замечать смысла соб-

ственных действий по отношению к оппоненту, но зато с негодованием реагирует на его действия.

“Двойная этика”. Даже тогда, когда противники осознают, что совершают одинаковые действия по отношению друг к другу, все равно собственные действия воспринимаются каждым из них как допустимые и законные, а действия оппонента, как нечестные и непозволительные.

“Все ясно”. Очень часто каждый из партнеров чрезмерно упрощает ситуацию конфликта, причем так, чтобы это подтверждало общее представление о том, что его достоинства хороши и правильны, а действия партнера наоборот, плохи и неадекватны.

Эти и подобные заблуждения, присущие каждому из нас в конфликтной ситуации, как правило, усугубляют конфликт и препятствуют конструктивному выходу из проблемной ситуации. Если искажение восприятия при конфликте чрезмерно велико, возникает реальная опасность оказаться в ловушке собственной предвзятости. В результате допуская, что партнер настроен исключительно враждебно, начинаешь обороняться от него, переходя в наступление. Видя это, партнер переживает враждебность к нам, и наше предварительное допущение, хотя оно было неверным, немедленно подтверждается. Зная о подобных представлениях в ситуации конфликта, постарайтесь внимательнее проанализировать свои ощущения в конкретных случаях.

11.3.2. Открытое и эффективное общение конфликтующих сторон

Общение – это основное условие конструктивного разрешения конфликтов. Однако, к сожалению, в конфликтной ситуации коммуникация, как правило, ухудшается. Противники в основном стараются сделать друг другу больно, а сами занимают оборонительную позицию, скрывая любую информацию о себе. Между тем коммуникация может помочь только тогда разрешить конфликт, когда обе стороны ищут способа достичь взаимопонимания.

Стратегия такого поведения:

Контроль эмоциональной сферы.

Когда человек “обуреваем” эмоциями и захвачен конфликтом, ему трудно выражать свои мысли и внимательно выслушивать противника. Один из эффективных способов справиться с человеческим гневом состоит в том, чтобы помочь друг другу освободиться от этих чувств. Люди получают психологическое освобождение, если они просто расскажут о своих обидах. Поэтому, порой, имеет смысл в самом начале конфликта пойти на риск и как можно полнее, пусть даже в резкой форме, вы-

сказать друг другу то, что чувствуешь. Японцы, например, придумали для этого своеобразный ритуал и мягкие подушки для битья. Иногда даже крик или удар по столу подушкой лучше, чем спокойная, хладнокровная отповедь противника.

И все-таки рискованно обнаруживать свои чувства, если это ведет к эмоциональной реакции. Когда за этим не следишь, может разразиться крупная ссора. Поэтому, если вы чувствуете, что по мере предъявления своих претензий вы раздражаетесь все больше и больше и при этом обнаруживаете, что ваши жалобы только накаляют отрицательные эмоции оппонента, необходимо сказать себе: “Мне следует остановиться. Я должен подумать о том, что я могу сделать для решения этой проблемы в будущем”. После этого дайте понять противнику, что желаете остановить кипение страстей. Следует объяснить, что вы не собираетесь пренебрегать эмоциями оппонента или отрицать их обоснованность, а хотите только сдержать их.

Преодоление страха в конфликтной ситуации.

Если вы хотите отделаться от страхов, ставших препятствием на вашем пути, примите метод визуализации, который может помочь вам в этом случае. При этом уделите приблизительно одну минуту на то, чтобы видеть, слышать, ощущать этот страх, его источник на экране перед вашим внутренним взором. Варьируя условия, заметьте, в какой ситуации этот страх возрастает. Теперь спросите себя, что вы можете сделать для того, чтобы избавиться от этого страха. Опять же прибегайте к логике, отвечая на этот вопрос. Пусть ответ каким-то образом сам появится для вас на экране. Наконец, закончите визуализацию тем, что ваш страх становится меньше и исчезает совсем. Используйте с этой целью любые подходящие образы. Можно представить себя стреляющим в образ своего страха, который при этом взрывается. Когда к вам придет ощущение того, что страх рассеян, медленно вернитесь в нормальное состояние.

Преодоление конфликтов посредством общения.

Любое нарушение общения может привести к конфликту. Иногда человек выражается недостаточно определенно и ясно, и тогда слова могут быть поняты неправильно. Иногда кто-то слушает невнимательно, и когда человек видит, что его не слушают, у него могут возникнуть чувства враждебности или осуждения. Часто возникает непонимание в отношении того, что подразумевается. Препятствием могут стать скрытые предположения. А иногда в результате непонимания, враждебности или обиды общение вообще прекращается.

Если вы используете в конфликтной ситуации ключевые элементы общения, то сделайте шаг к преодолению конфликтов. Итак:

- Уделяйте внимание неречевым свидетельствам того, что слова говорящего расходятся с его мыслями и чувствами. Выносите это противоречие на открытое обсуждение.

- Следите за тем, чтобы у вас или у другого человека не было скрытых ложных предположений или установок. Обсуждайте их открыто, так, чтобы ошибки можно было исправить.

- Старайтесь делать общение открытым. Дипломатично говорите о том, что думаете или чувствуете.

- Спросите самого себя, соответствует ли сказанное вашим истинным желаниям, нуждам или чувствам? Если не соответствует, то ваши интересы могут остаться неудовлетворенными.

- Не оставляйте неясностей. Втолковывайте то, что вы имеете в виду. Если вы не уверены, что ваше сообщение понято, попросите конфликтующую сторону повторить то, что вы сказали, чтобы убедиться в точности восприятия. Если же вы не можете что-то понять с первого раза, не отрицайте этого. Научитесь слушать другого. Для этого необходимо придерживаться таких правил:

- слушать с сочувствием;
- сосредоточиться на предмете разговора;
- относиться к говорящему уважительно;
- слушать внимательно, не делая оценок;
- высказывать мнение об услышанном, чтобы показать человеку, что его действительно слушают;

- отметьте то, что вы не поняли или в чем не уверены;
- используйте для поддержания разговора неречевые средства (улыбайтесь, кивайте головой, смотрите в глаза).

Создание климата взаимного доверия и сотрудничества.

Этому может способствовать проявление доверия к партнеру путем готовности открыть перед ним свою незащищенную позицию, какой является стремление к согласию и взаимопониманию, нежелание использовать слабые и уязвимые места противника. Конфликт решается успешнее, если обе стороны заинтересованы в достижении некоторого общего результата, побуждающего их к сотрудничеству. Опыт совместной деятельности во имя достижения общей цели сближает партнеров, позволяет открывать новые, дополнительные способы преодоления трудностей и неприятностей, связанных с решением конфликта. Успешное решение совместных задач повышает также степень взаимного доверия, что облегчает риск открытости в общении. Это момент чрезвычайной важности, так как люди часто даже не представляют себе,

что можно сотрудничать с человеком, с которым находишься в конфликтных отношениях.

11.3.3. Определение существа конфликта

Чем точнее определение существенных элементов конфликта, тем легче найти средства для эффективного поведения. Весьма желательно, чтобы партнеры сумели согласовать свои представления о том, как определить ситуацию конфликта. Последовательное поведение, направленное на преодоление конфликта в целом, предполагает несколько этапов [17]:

1. Определение основной проблемы.

- Очень важно осознать точки соприкосновения конфликтующих сторон и различия между ними, в большинстве случаев различия по-настоящему не осознаются, а сходства оказываются неизвестными.

2. Определение причины конфликта.

Конфликты часто порождаются скрытыми нуждами и желаниями, которые не удовлетворяются, такими, например, как желание безопасности, независимости или причастности. Конфликты также возникают из опасений утратить что-либо значимое. При поверхностном их рассмотрении может показаться, что конфликтная ситуация не связана с этими нуждами и желаниями. Однако пока эти основные причины не вскрыты, конфликт может продолжаться.

Многие конфликты происходят потому, что люди занимают определенные позиции, а затем фокусируют все усилия на их защите, вместо того, чтобы определить скрытые нужды и интересы, которые вынудили эти позиции занять. Таким образом, их ложная ориентация становится препятствием для поиска решения, которое бы учитывало скрытые интересы участвующих в конфликте сторон. Следовательно, решение можно найти, отыскав совместные или перекрывающиеся интересы. Итак, ключ к разрешению конфликта, который будет эффективен для всех, – это распознавание скрытых желаний или страхов (другого человека или ваших собственных). Такое знание позволяет вам найти решения, которые удовлетворяют эти желания или рассеют страхи и устранят возникшую проблему.

3. Оценка эффективности усилий, предпринятых для разрешения конфликта.

Если проблему решить не удалось, нужно повторить все предыдущие шаги, стараясь при этом осознавать переживания, возникающие как в случае успешного разрешения проблемы, так и в случае, когда вновь не удалось достичь желаемых результатов. Описанные этапы разрешения конфликта содержат лишь некоторые указа-

ния, реализация которых требует вовлечения личности. Все описанные этапы выхода из конфликта должны быть в каждом конкретном случае предприняты обеими сторонами. Основой для совместных поисков может стать обмен мнениями, предложениями, соображениями по поводу каждого определенного этапа.

11.3.4. Выработка взаимовыгодных решений путем переговоров

Если вы решили, что проблема стоит того, чтобы потрудиться над ее разрешением, не уклоняясь от конфликта, уступая в чем-то друг другу и настаивая на собственном варианте решения, то вам следует действовать путем переговоров. Для поиска взаимовыгодного решения вам следует найти общую почву. Два пути таких переговоров проходят через компромисс или сотрудничество.

Приведенные ниже сведения помогут вам различать ситуации, в которых предпочтителен компромисс, и ситуации, в которых самым эффективным будет сотрудничество.

Выбирайте компромисс, когда:

- проблема относительно проста и ясна;
- для разрешения конфликта у вас не так много времени или вы хотите решить его как можно быстрее;
- лучше было бы достичь временного соглашения, а потом вернуться к этой проблеме и вновь проанализировать ее скрытые причины;
- проблема и ее решение не слишком важны для обеих сторон;
- вам не удалось добиться решения с использованием своей власти.

Выбирайте сотрудничество, когда:

- предмет спора явно сложен и требует детального обсуждения и выработки компромиссного решения;
- обе стороны готовы потратить время на выбор скрытых нужд и интересов;
- интересы обеих сторон очень важны и компромисс для них неприемлем;
- стороны доброжелательно относятся друг к другу, готовы выслушать и с уважением отнестись к противоположной точке зрения;
- обе стороны хотят добиться долгосрочного соглашения, а не временного и не хотят откладывать его.

Таким образом, предлагаемая общая модель может быть легко приспособлена к ведению переговоров. Вы начинаете с работы над своими эмоциями и берете их под свой контроль. Затем внимательно выслушиваете другую сторону, ее интересы, нужды и желания и даете при этом понять, что слова другого человека и других

людей услышаны вами. При этом вы излагаете собственные желания и интересы, описывая их как можно конкретнее (и честнее). Наконец, вы переходите к стадии сбора интуитивно найденных решений, количество которых не следует ограничивать. После этого вы рассматриваете все возможные варианты, выбирая оптимальный, который удовлетворяет обе стороны. Ваш конфликт будет разрешен, и каждый из участников будет в выигрыше.

Существует метод переговоров, который предназначен для эффективного и дружественного достижения разумного результата, который называют *принципиальными переговорами* или переговорами по существу. Этот метод предполагает стремление к нахождению взаимной выгоды там, где только возможно, а там, где интересы не совпадают, настаивание на таком результате, который был бы обоснован какими-то справедливыми нормами независимо от воли каждой из сторон. Метод принципиальных переговоров означает жесткий подход к рассмотрению существа дела, но предусматривает мягкий подход к отношениям между участниками переговоров. Он может быть сведен к четырем пунктам:

Первый пункт: Сделайте разграничение между участниками переговоров и предметом переговоров.

Второй пункт: Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях.

Третий пункт: Разработайте взаимовыгодные варианты.

Четвертый пункт: Настаивайте на использовании объективных критериев.

Итак, метод принципиальных переговоров позволяет более эффективно достичь постепенного консенсуса относительно совместного решения, без всяких потерь. А разграничение между отношениями людей и существом проблемы позволяет иметь дело друг с другом просто и с пониманием, что ведет к дружескому соглашению. Кроме того, этот метод менее зависим от человеческих отношений.

Таким образом, несмотря на то, что взаимоотношения с другими людьми должны способствовать мир и гармония, конфликты неизбежны. Каждый человек должен обладать умением улаживать споры и разногласия, уметь находить и развивать общие интересы. Для разрешения конфликта важно иметь в своем распоряжении различные подходы, уметь гибко пользоваться ими. В то же время можно использовать конфликт как источник жизненного опыта, самовоспитания и самообучения.

Вопросы для самопроверки и контроля

1. Что такое конфликт?
2. Какие типы конфликтов вы знаете?
3. Назовите позитивные функции конфликта и его деструктивные проявления.
4. Каковы функциональные и дисфункциональные проявления конфликта?
5. Каковы основные элементы, критерии конфликтов и динамика их проявления?
6. Что такое конфликтоген?
7. Каковы пути предотвращения конфликтов?
8. Охарактеризуйте стратегию поведения при разрешении конфликтов.
9. Что включает в себя кодекс поведения в конфликте?
10. Каковы табу в конфликтной ситуации?
11. Назовите типичные ошибки конфликтующего человека.
12. Конфликт как процесс развития и разрешения противоречий.
13. Можно ли управлять конфликтом?
14. Какие техники решения проблем вы знаете?
15. Что представляет собой рационально-интуитивная модель овладения конфликтной ситуацией?
16. Что представляет собой метод принципиальных переговоров?

Рекомендуемая литература

1. *Андреас С., Фолкнер Ч.* НЛП. Новые технологии успеха, – София, 2001.
2. *Бородкин Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! – Новосибирск, 1989.
3. *Ванганди А.* Успех в бизнесе. – Минск, 1999.
4. *Вишнякова Н.Ф.* Конфликт – это творчество. – Минск, 1994.
5. *Войкуновский А.* “Я говорю, что мы говорим: Очерки о человеческом общении”. – М., 1990.
6. *Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Захаров Д.К.* Конфликтология. – М., 2001.
7. *Зигерт В., Ланг Л.* Руководить без конфликтов. – М., 1990.
8. *Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта: Учеб. пособие. – М., 1995.
9. *Иванова Е.Н.* Эффективное общение и конфликты. – СПб., 1997.
10. *Князев М.Н.* Конфликт. // ЭКО. – 1992, №2.
11. *Романовський О.Г., Пономарьов О.С., Лаврентьєва А.О.* Психологія управління. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2001.
12. *Панкратов В.Н.* Искусство управлять собой. – М., 2001.
13. *Самыгин С.И., Столяренко Л.Д.* Психология управления, – Ростов-на-Дону, 1997.
14. *Скотт Дж.* Конфликты и стратегия их преодоления. Пер. с англ. – Киев, 1991.
15. *Уткин Э.А.* Конфликтология: теория и практика. – М., 1998.
16. *Филонович С.Р.* Лидерство и практические навыки менеджера. – М., 2000.
17. *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию или переговоры без поражения. – М., 1990.
18. *Храмов О.В.* Методы познания и преодоления конфликтных ситуаций. – Л., 1989.
19. *Честара Дж.* Деловой этикет. – М., 2000.
20. *Шейнов В.П.* Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Минск, 1996.

Глава XII.

ЛИДЕРСТВО И УСПЕХ

Эффективное лидерство играет важнейшую роль в достижении успеха. Но что такое лидерство и кто такой лидер? Можно ли развить в себе эти способности или надо с ними родиться? Одни говорят, что уменью быть лидером надо учиться и получить его в качестве заслуженной награды. Другие утверждают, что это подарок судьбы, который невозможно приобрести путем обучения. Многие ученые пытаются определить и разработать некоторые специфические модели, принципы и умения, которые позволят стать успешным лидером, т.е. достичь эффективного лидерства.

12.1. Роль руководителя-лидера в управленческой деятельности

12.1.1. Проблема лидерства в современном менеджменте

Для современного человека, находящегося у власти, важно иметь способность не только успешно ориентироваться в бурных, быстрых, порой непредсказуемых и полных неожиданностей потоках новых изменений, но и эффективно управлять этими потоками. Поэтому мировоззрение руководителя должно основываться на его широкой гуманитарной подготовке, жизненной философии, которая должна исходить из современных позиций гуманизма. Он должен быть носителем самой прогрессивной мировоззренческой культуры, для которой нравственность и духовность являются категориями целесообразности. Если руководитель является нравственным и духовным человеком, то он более эффективно управляет, ибо его методы управления соответствуют законам Всеобщей Гармонии Мира, и сливаются с ними. И тогда они помогают решать самые сложные задачи, стоящие перед ним. Современный руководитель-лидер должен быть:

- во-первых, философом со своей личностной философией, которая согласуется с принципами гармонии человека, общества и природы;
- во-вторых, психологом, умеющим объективно оценивать психофизическое состояние конкретной личности и руководимого коллектива, а также создать необходимый психологический климат во всей управляемой им системе;

- в-третьих, социологом, правильно оценивающим и использующим действие всех социальных факторов окружающей среды;

- педагогом, владеющим современной методикой обучения и воспитания людей, направленной на решение тактических временных задач и постоянных глобальных стратегических планов [16, с. 44-47].

Только обладая широкой современной подготовкой в гуманитарной области человеческих знаний, современный руководитель может рассчитывать на эффективное руководство людьми в любой социальной системе. Для него важно с каждым днем приобретать новый опыт, знания, становиться сильнее, мудрее, способнее. Следует помнить при этом, что только тщательно проанализированное, продуманное, вдохновенное и эффективное использование власти отличает настоящего руководителя-лидера от любого другого человека, обладающего властью.

В самом широком смысле **лидерство можно определить как способность влиять на других людей в направлении достижения определенной цели.** В деловой сфере и организациях лидерство часто противопоставляется менеджменту. **Последнее обычно характеризуют как умение выполнять задачу посредством других людей. Лидерство же предполагает умение сделать так, чтобы другие люди хотели выполнить задачу.** Таким образом, лидерство тесно связано с созданием мотивации и влиянием на других людей. Это требует наличия определенного набора моделей поведения и способностей для такого лидерства. Сюда следует включить коммуникацию, взаимодействие и управление отношениями внутри системы, наличие власти.

Выделяют следующие типы власти:

1. Законная или традиционная власть (высокий официальный статус руководителя дает ему право отдавать распоряжения).
2. Власть, основанная на принуждении (руководитель влияет на подчиненных через страх наказания).
3. Власть, основанная на поощрении (материальное и моральное стимулирование).
4. Экспертная власть (подчиненные высоко оценивают профессиональную компетентность руководителя-лидера).
5. Власть примера (подчиненные уважают руководителя-лидера как личность и специалиста и стремятся походить на него).

Все руководители-лидеры в той или иной степени используют эти типы власти. В таблице 12.1 приведены источники личной власти по Дж. Френчу и Б. Рейвену [22, с. 13].

Таблица 12.1

Источник власти	Описание
Вознаграждение	Лидер обладает ресурсами, необходимыми для вознаграждения последователей
Принуждение	Источник власти – страх (например, потерять работу)
Легитимность	Поведение лидера согласуется с разделяемыми ценностями последователей, поэтому они “передают” лидеру полномочия
Экспертиза	Основа власти – знание и опыт, относящиеся к заданию
Харизма	Черты личности, делающие лидера привлекательным в глазах последователей

Американский ученый Николс указывает, что большая часть путаницы, возникшей в исследованиях лидерства, произошла потому, что существуют три принципиально различных вида лидерства. Он называет их мета-, макро- и микролидерство [23].

1. Металидерство – это создание “движений” в широком смысле этого слова (например, движение за гражданские права, гласность и др.). Оно связывает индивидов через видение лидера с окружением. Делая это, оно освобождает энергию и создает последователей-энтузиастов.

2. В макролидерстве роль лидера в создании успешной организации реализуется двумя путями: нахождением пути к успешному будущему и создание культуры. Последнее можно рассматривать как объединение людей в организацию, которая способна двигаться по намеченному пути или полностью использовать имеющиеся возможности. Макролидерство – это влияние на людей путем их объединения в общность, независимо от того, идет ли речь о целой организации или отдельном ее подразделении.

3. Микролидерство фокусируется на выборе такого стиля лидерства, который позволяет создавать эффективную рабочую атмосферу и выработать у сотрудников стремление к кооперации в процессе выполнения работы путем подбора подходящего стиля по обеим осям: задача и отношения. Выбор стиля, таким образом, зависит от ситуации и условий. Лидер направляет людей в организации к выполнению определенной работы или задачи. Если стиль лидерства выбран правильно, то люди выполняют свою работу охотно и в деловой атмосфере.

Многие ученые считают, что современное лидерство требует использования в определенной мере всех трех типов лидерских способностей. Прежде чем определять некоторые специфические принципы и навыки, относящиеся к различным уровням лидерства, следует рассмотреть то проблемное пространство, которому должны быть адресованы эти умения. По мнению Р. Дилтса оно включает организацию следующих отношений:

- с самим собой как лидером;
- между желаемой целью и результатом проекта или ситуации;
- между сотрудниками и другими людьми, которые влияют на лидера и результат, при этом сами подвергаются влиянию лидера и желаемого результата;
- с системой, в которой лидер взаимодействует с другими людьми с целью достичь желаемого результата.

На рисунке 12.1 приведено пространство вопросов, имеющих отношение к лидерству [4, с. 24]:

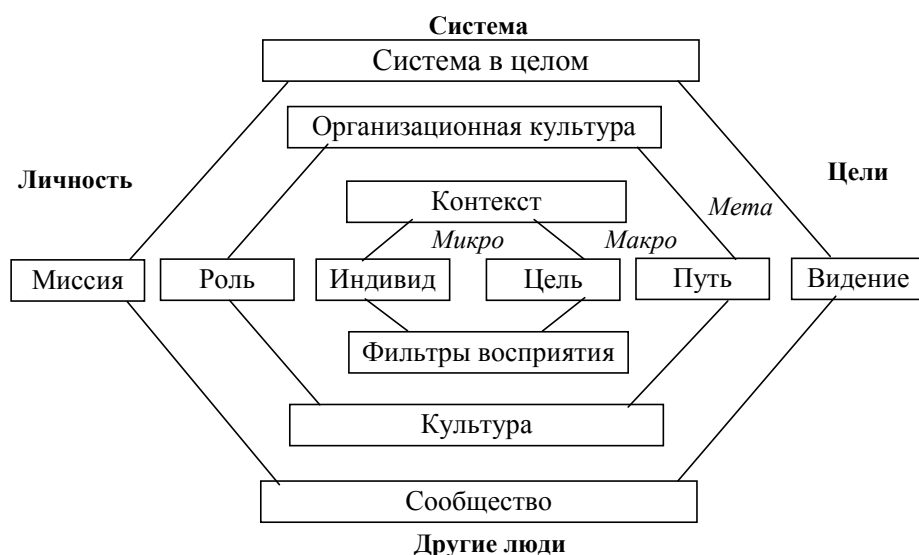


Рис. 12.1. Пространство вопросов, имеющих отношение к лидерству

Лидерские навыки должны быть адресованы каждому ключевому элементу, который составляет проблемное пространство лидера. К ним относятся:

Личностные навыки, которые имеют отношение к тому, как лидер ведет себя в той или иной конкретной ситуации. Личностные навыки позволяют лидеру выбирать или конструировать наиболее подходящие для данной ситуации состояния,

установки и т.д. В каком-то смысле личностные навыки являются процессом, в котором лидер руководит сам собой.

Навыки отношений – это способность понимать людей, мотивировать их и взаимодействовать с ними. Они являются результатом способности присоединиться к модели мира другого человека, установить контакт и направить его к осознанию проблем и задач. Поскольку лидер должен достичь своего видения и выполнить свою миссию путем влияния на других людей, навыки отношений являются одним из наиболее существенных аспектов лидерства.

Навыки стратегического мышления необходимы для того, чтобы определить специфические цели и задачи. Стратегическое мышление включает способность определить желаемое состояние, оценить исходное и затем установить наиболее подходящую последовательность промежуточных состояний, которые необходимы, чтобы достичь желаемого состояния.

Навыки системного мышления используются, чтобы определить и понять проблемное пространство, в котором будет действовать лидер, его сотрудники и организация в целом. Оно является основой эффективного решения проблем и способности создать хорошо функционирующую команду. Способность мыслить системно, практически и конкретно, вероятно, является наиболее значимым показателем зрелости лидера [4, с. 25].

Усвоение этих навыков поможет в совершенстве овладеть всеми ключевыми аспектами лидерства. Ниже следует перечень некоторых признаков мастерства лидерства, которые исследуются в рамках нейролингвистического программирования. При этом:

Личное мастерство представляет собой состояния, для овладения которыми необходимо приведение в соответствие видения и действия, конгруэнтность сообщения и того, от кого оно исходит, а также осознание ментальных карт и предположений.

Мастерство проблемного пространства рассматривается как система, требующая: тщательного изучения, нахождения релевантных элементов и вопросов и разделение пути на управляемые шаги.

Мастерство коммуникации – это послания, требующие развития вербальных и невербальных навыков, использование различных репрезентативных каналов, интерпретацию и организацию метасообщений.

Мастерство отношений – раппорт, включающий в себя принятие множественных точек зрения, понимание различных стилей мышления, осознание позитивных намерений.

12.1.2. Лидерство и руководство

В последнее время лидером все чаще считается человек, который привержен идее “создать мир, к которому хотят принадлежать люди”, что часто подразумевает смену парадигмы. Человек выбирает свой способ подхода к конкретной задаче или ситуации, основываясь на собственных аксиомах и допущениях, которые он часто даже не осознает. Эти допущения и аксиомы образуют то, что называется парадигмой. Некоторые современные авторы, изучающие проблему лидерства, утверждают, что в области менеджмента и лидерства происходит фундаментальная смена парадигмы лидерства.

Ее можно сравнить с изменениями, которые претерпела физика в начале XX века, когда место ньютоновской модели линейной причинности заняла созданная Эйнштейном более обобщающая и глубокая релятивистская модель, базировавшаяся на отношениях между наблюдателем и наблюдаемым объектом. Аналогичным образом в современных организациях существует тенденция перехода от менеджмента, основанного на линейной последовательности команд (ньютоновская модель), к отношениям сотрудничества (модель Эйнштейна). Установление модели, основанной на учете контекста и отношений в лидерстве и менеджменте, может привести в бизнесе к таким же революционным изменениям, какие теория относительности произвела в науке.

При этом следует разобраться, что является общим и каковы различия между руководителем любой структуры управления и руководителем-лидером: ***“Руководитель – это должностное лицо, реализующее властные полномочия в соответствии со сферой своей компетенции”***. Руководитель отдает приказы, распоряжения, указания, обязательные для соответствующих исполнителей. Руководство можно определить как умственную и физическую, творческую, квалифицированную, сложную, с высокой индивидуальной ответственностью, с длительным сроком профессиональной подготовки, деятельность. Руководитель выполняет следующие основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация, контроль. Руководство – это, прежде всего, управление процессами [14].

Менеджер – профессионально подготовленный руководитель. Опрос выдающихся менеджеров США, Европы и Японии показал, что в качестве важнейших факторов успеха в деятельности менеджера они выделили следующие:

- желание и интерес человека заниматься этой деятельностью;
- умение работать с людьми;
- умение общаться, убеждать, влиять на людей;
- гибкость, нестандартность, оригинальность мышления;

- оптимальное сочетание раскованности и ответственности;
- способность предвидеть будущее развитие событий, последствия решений, интуиция;
- высокая профессиональная компетентность и специальная управленческая подготовка.

В книге “Раскрепощенный менеджер” М. Вудкока и Д. Френсиса рассмотрены необходимые для успешного менеджера умения, способности, а именно: способность управлять собой, разумные личные цели, четкие личные ценности, постоянный личный рост и самосовершенствование, навык системного решения проблем, изобретательность и способность к инновациям, умение взаимодействовать с другими людьми, знание современных управленческих решений, умение формировать эффективные рабочие группы и т.п.

Для руководителя (менеджера) характерно следующее:

- Это высокообразованные специалисты в определенной профессиональной сфере, с богатым опытом, которые разрабатывают и принимают решения, используя новейшие достижения в науке управления. Они добросовестные, трудолюбивые работники, постоянно повышающие свой профессиональный и научный уровень.

- Хорошо понимают особенности системы с ее правилами и процедурами как формально предписанными, так и неформальными. Они разрабатывают новые правила и процедуры в любой форме, обеспечивая их применимость в стандартной системе.

- Это сторонники количественных, а не качественных показателей при оценке деятельности компании. Руководители сосредоточены в основном на достижениях кратковременного характера, хотя часто готовят тщательно разработанную долгосрочную плановую программу. Они осуществляют планирование, организацию, подбор работников и управление ими.

- Не могут работать без тщательно разработанной системы контроля и считают, что он необходим даже в отношениях с подчиненными, обладающими высокой компетенцией. Они убеждены, что людям необходима твердая рука, некая сильная руководящая личность, принимающая за них решения не только в крупных делах, но и в мелочах.

- Не прощают ошибок ни себе, ни другим. Они редко одобряют рискованные операции своих подчиненных, которые совершаются во имя совершенствования или профессионального роста и ищут добросовестных, хороших исполнителей.

- Стремятся создать себе благоприятный имидж, хотя понимают, что это иногда невозможно из-за конфликтной природы отношений между ними и подчиненными.

- Чаще всего сосредотачивают свое внимание на заданиях и управляемых системах, а не на подчиненных. Они видят в них не личности, а лишь работников, которые включены в решение общих задач. Административный стиль управления не предполагает вовлечения людей в обсуждение решаемых проблем и в равноправный обмен мнениями. Руководитель-администратор, прежде всего, стремится укрепить свое собственное положение в коллективе любыми средствами. И люди, находящиеся ниже его, для него одинаковы. Следовательно, и побуждать их к деятельности следует одинаковыми средствами: прямым командным воздействием, используя давление, принуждение, наказание, контроль, запугивание последствиями.

- Во многом определяют нормы поведения подчиненных. Своей основной задачей они считают результат руководства, а не процесс взаимодействия с людьми [3].

Наиболее приемлемым и эффективным является руководство людьми, осуществляемое в форме лидерства. *Лидера можно определить как личность, способную объединить людей ради достижения какой-либо цели. Лидер – это человек, за которым другие члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения, затрагивающие их интересы и определяющие характер группы.*

Лидерство, как уже было сказано ранее, это способность влиять на людей, в том числе и за пределами официальных должностных полномочий и статуса. Лидерство – это естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета на поведение членов группы. З. Фрейд понимал лидерство как двуединый процесс: с одной стороны, групповой, с другой – индивидуальный. В основе этих процессов лежит способность лидеров притягивать к себе людей, бессознательно вызывать чувство восхищения, обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать ее лидером.

Позиция лидера – это его роль в определенной системе. Человек, формально играющий роль лидера, может обладать, а может и не обладать лидерскими навыками и способностью руководить. Лидерство имеет прямое отношение к личным умениям, способностям и влиянию. Часто лидерство может принадлежать человеку, не являющемуся формальным лидером. В процессе формирования группы некоторые ее участники начинают играть более активную роль, чем другие, т.е. они приобретают доминирующее положение. Таким путем происходит разделение членов группы на ведущих и ведомых, на лидеров и их последователей или исполнителей их воли, планов и решений. По мере роста группы и, что особенно важно, по мере ее стабилизации, среди членов группы складывается своеобразная ранговая иерархия.

Роль лидера приобретает решающее значение в организации совместной деятельности группы и обеспечения эффективности ее работы. Личность лидера и стиль его поведения, как доминирующего лица, во многом определяет судьбу каждого участника и всей группы в целом. Другими словами, лидеры влияют на социализацию индивидов. Сколь разнообразны люди и группы, столь же разнообразны лидеры и их поведение. Но во всех случаях прослеживается одна закономерность: лидер и стиль его поведения отражают обстоятельства, точнее подробности его становления, сущность группы, а также личностные черты не только самого лидера, но и его последователей.

Существует два основных метода выявления лидера в конкретной группе:

- 1) путем опроса членов группы можно выяснить, кому они отдают предпочтение как наиболее влиятельному лицу в выборе направлений деятельности группы;
- 2) можно попросить сторонних наблюдателей или специально приглашенных консультантов назвать тех членов группы, которые имеют наибольшее влияние на других, или зарегистрировать относительную частоту успешных актов влияния.

Общим критерием этих двух методов выявления лидера является фактор влияния, оказываемого личностью на окружающих участников группы.

В процессе количественного роста, увеличения числа функций и конкретизации групповых целей развивается иерархия по степени влияния среди членов группы. На верхней ступени иерархической лестницы оказывается первостепенный лидер, посередине располагаются лидеры второго и третьего уровней и на нижних ступенях находятся последователи. В малых сплоченных группах, как правило, промежуточные лидеры и последователи представляют на своих уровнях основные черты верховного лидера. Однако это не относится к большим и сложным группам, где существуют объективные условия для выдвижения многих лидеров.

Структура механизмов воздействия лидера на группу зависит от свойств последователей, в соответствии с которыми им выстраиваются структуры воздействия на них. Они призваны обеспечить, во-первых, инициирование активности, координацию действий группы и обеспечение ее внешних связей и престижа. Во-вторых, для этого надо отрегулировать межличностные отношения в группе, обеспечить личностную поддержку членам группы.

От лидера зависит умелый анализ реальной действительности, на основе которого формируется линия поведения, программа действия, принимаются решения. После этого начинается мобилизация сил и средств. Лидер добивается поддержки всей группы или ее подавляющей части для организации исполнения принятых решений, что предусматривает:

- подбор и расстановку исполнителей;

- доведение до них решений;
- уточнение и адаптацию решений применительно к месту исполнения;
- создание внешних и внутренних условий исполнения;
- координацию деятельности исполнителей;
- подведение итогов и анализ результатов.

Главной отличительной особенностью лидера является то, что он умеет не только поставить задачу, касающуюся большинства членов группы, но и принять на себя ответственность за решение основных, значимых условий. Он знает интересы и потребности людей, отстаивает их перед руководством, готов жертвовать личными интересами ради интересов группы, способен улавливать и выражать общее мнение коллектива по любым значимым для них вопросам. Таким образом, лидер – выразитель общих интересов членов группы. Именно поэтому люди объединяются вокруг него и поддерживают даже тогда, когда поднимаемые им вопросы не затрагивают прямо их личных интересов. В целом можно сказать, что руководитель – это явление социальное, а лидер, в значительной мере, психологическое. Различия между ними сводятся к следующему:

- лидерство простирается намного дальше и больше чем руководство;
- лидерство возникает стихийно, оно порождено системой неформальных (неофициальных) отношений. Руководство же назначается или избирается, оно всегда связано с властью. Это феномен, производный от официальных, формальных отношений. Руководитель, как правило, назначается извне, получая властные полномочия;
- лидер, в основном, призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель – официальных;
- сфера действия лидера, в основном, малая группа, поле деятельности руководителя шире, поскольку он осуществляет свою роль в более широкой социальной системе [14].

Наряду с различиями, понятия “руководство” и “лидерство” имеет немало общего:

1. Руководитель и лидер выполняют роль координаторов, организаторов различных социальных групп.

2. И руководитель, и лидер осуществляют социальное влияние в группе, только разными средствами.

3. Руководитель и лидер осуществляют субординационные отношения, хотя в первом случае они четко регламентированы, во втором – заранее не предусмотрены.

В таблице 12.2 приведено описание свойств менеджера и лидера.

Таблица 12.2.

Менеджер	Лидер
Администратор	Инноватор
Работает по целям других	Вдохновляет
Основа действий – план	Работает по своим целям
Полагается на систему	Основа действий – видение перспективы
Использует доводы	Полагается на людей
Контролирует	Использует эмоции
Поддерживает движение	Доверяет
Профессионален	Даёт импульс движению
Принимает решение	Энтузиаст
Делает дело правильно	Превращает решения в реальность
Уважаем	Делает правильное дело

12.2. Лидерство в малых социальных группах и основные направления его изучения

Вся жизнь человека в силу его общественной природы, в той или иной мере связана с определенной социальной группой. Это динамически развивающаяся структура, имеющая свои уровни, функции и стадии развития, которые зависят как от внешних, объективных, так и от внутренних, субъективных условий. К последним относятся качества составляющих ее людей, в том числе руководителя-лидера, характера межличностных отношений и психологического климата. От них в значительной мере зависит эффективность деятельности группы, организации и всего общества в целом.

В исследовании лидерства можно выделить два уровня. На первом, преимущественно теоретическом, характерном для нашей отечественной общественной науки, во главу угла ставят социально-психологические аспекты лидерства, объясняя природу последнего как чисто социально-психологический феномен. Решение проблемы на втором, преимущественно утилитарном, сводится к эмпирическим исследованиям и выработке практических рекомендаций, что более характерно для зарубежных исследований.

12.2.1. Изучение черт лидера и “ситуационный подход”

Одной из первых в США была разработана теория “черт лидера”, которая основывалась на представлении о том, что лидеры являются носителями определенных качеств и умений, имеющих врожденный характер и обнаруживающихся независимо от особенностей ситуации или группы. “Теория черт” закономерно вырастает из анализа идеальных черт лидера. Важную роль в ее создании сыграл известный английский ученый Френсис Гальтон. Суть его теории сводилась к попыткам выявить набор желательных или обязательных психологических черт личности.

На рубеже столетий и в первые десятилетия XX века этот подход доминировал. Был собран огромный фактический материал, но вскоре выяснилось, что попытки создания “идеально-типического портрета” лидера не увенчались успехом. Результаты привели к неожиданному выводу: чем подробнее становились перечни черт, тем точнее они совпадали с полным набором черт личности вообще. Спорным был сам перечень черт, часто делались диаметрально противоположные выводы даже по таким, на первый взгляд, необходимым лидеру чертам, как сила воли, ум, принципиальность и другие. Так, например, некоторые утверждали, что лидер должен обладать большим интеллектом, чем члены его группы. Другие же считали, что большей частью лидерами являются не мыслители, а люди действия и т.п.

Эти разногласия учили приверженцы второй волны исследователей. Они стали различать чисто личностные свойства и черты поведения лидеров, связанные с выполнением определенных задач. Ими был поставлен вопрос о тренинге лидеров, рассматривая их как залог успешных межличностных отношений. В программу включаются способы эффективной передачи информации, развитие управленческих умений, определение степени ответственности и осуществление контроля. Результат – формирование умения и опыта лидерства.

Поиски детерминант лидерства как психологического явления уже в начале 50-х годов смещаются в область изучения групповых взаимоотношений. Так возникает “теория лидерства как функция группы” (Г. Хомманс и др.), в которой лидер понимается как лицо, в наибольшей степени отвечающее социальным ожиданиям группы и наиболее последовательно придерживающееся ее норм и ценностей. К сожалению, эта теория не носила доказательного характера и имела много противоречий.

Наиболее общепринятой в западной социологии является “теория лидерства как функция ситуации” (Р. Бейлс, Т. Ньюком, А. Хейр и др.). Наблюдая как одни и те же люди в разных группах могут занимать разное положение, ее авторы сделали вывод, что лидерство является не столько функцией личности или группы, сколько ре-

результатом сложного и многопланового влияния различных факторов при вхождении в различные ситуации. При таком подходе внимание фокусируется на поведении лидера, вводится понятие “ситуации” и “стиля лидерства”. В теории “функции ситуации” акцент переносится с индивидуальных черт личности на определяющую роль ситуации, в зависимости от которой появляется лидер с необходимым набором качеств. Такое понимание порождает представление о множественности лидеров или лидерских функций в группе, принимающих на себя ответственность за организацию тех или иных сторон общей деятельности. В то же время признается возможность появления универсального или абсолютного лидера, единолично обеспечивающего многоплановую групповую деятельность. Не отрицая значения для лидерства контекста или ситуации, нельзя не учитывать тот факт, что лидер-новатор нередко влияет на ситуацию своими действиями.

Итак, к концу 50-х годов в американской социально-психологической литературе о лидерстве можно выделить 3 наиболее влиятельных подхода: “теорию черт лидерства”, “ситуационный подход”, “функциональную концепцию лидерства”. Однако, как подчеркивают сами американские исследователи, ни один из названных подходов не смог предложить адекватную модель лидерства, фокусируясь лишь на отдельных его аспектах и вследствие этого во многом искажая существо реально функционирующего феномена. Эти теоретические подходы не только тормозили глубоко научную разработку проблемы, но и препятствовали эффективному решению вопросов прикладного характера. Поэтому усилия ученых были направлены на поиски новых концепций.

12.2.2. “Синтетическое” направление исследования лидера

В 60-х годах наблюдается более отчетливая тенденция к объединению различных аспектов лидерства в целостный подход. Новые системные представления о лидерстве легли в основу “синтетического” направления исследований. При этом анализ лидерства базируется на учете взаимосвязи основных составляющих: характеристике лидера и исследовании ситуации, в которой имеет место взаимодействие членов группы. Попытка описания лидерства с позиций нового “синтетического” подхода сделана Джигбомом. Он рассматривает лидерство как интеракционистский феномен, возникающий в ходе образования группы. Интеракция членов группы обуславливает развитие групповой структуры и связанную с ним дифференциацию групповых ролей. При этом представления личности о роли лидера зависят не только от ролевых предписаний и индивидуальных свойств личности, но также и от восприятия членами группы данной личности как отвечающие этим предписаниям. Поэтому в

целом можно сказать, что лидерство есть функция личности и социальной ситуации и их обеих во взаимодействии.

Подобные идеи высказывают Холландер и Джулиан, делающие акцент на социальных процессах интеракции и обмена. Согласно их точке зрения “лидерство представляет собой отношение влияния между двумя или, как правило, более лицами, которые зависят друг от друга в достижении определенных взаимных целей в рамках групповой ситуации”. Последняя выступает как сложное образование, включающая не только групповую задачу, но и объем группы, ее ресурсы и т.п. В целом работы указанных авторов не содержали законченных теорий лидерства, это были скорее подходы к будущим теориям. Они стимулировали других исследователей к конструированию собственных теоретических моделей.

Позже, в рамках “синтетического” подхода, в работах Фидлера предпринята интересная попытка создания операциональной модели лидерства. Он не просто констатировал значение ситуации, а нашел способы сделать это понятие операциональным. Это достаточно цельная теория, содержащая новые системные представления о лидерстве. Она возникла на эмпирической основе и широко известна как “вероятностная модель эффективного лидерства”. В ней делается акцент на интеграции влияния стилей лидерства со стороны их личностных свойств и ситуационных переменных, включающих отношения между лидером и последователями, структуру, задачи и позицию власти (влияния) лидера.

Основные идеи теории Фидлера сводятся к следующему: эффективность группы носит вероятностный характер в зависимости от соответствия стиля лидера конкретной ситуации, в которой он действует и которая дает или нет лидеру проявить свое влияние. Поэтому лидера можно готовить либо к определенной ситуации, либо подбирать ситуации, соответствующие данному лидеру, что гораздо легче и экономичнее. На основании анализа существующих переменных авторы данной теории выдвигают ряд гипотез относительно связей стилей организационного лидерства с удовлетворенностью и продуктивностью подчиненных. Так, чем больше последние зависят от руководителя в обеспечении необходимой или значимой работой, тем выше позитивная связь между показателями руководства со степенью удовлетворенности и продуктивности подчиненных.

В 70-е годы американские исследователи организационных процессов (Хауз, Митчелл, Эванс) предложили еще один вариант системного описания лидерства. Сформулированная ими теория может быть отнесена к разряду мотивационных, поскольку рассматривает эффективность лидера в зависимости от его воздействия на мотивацию подчиненных, их способность к продуктивному выполнению задачи и удовлетворения, испытываемого ими в процессе работы. Предполагается, что пове-

ление лидера является мотивирующим или удовлетворяющим в той степени, в какой оно повышает вероятность достижения подчиненными цели, и разъясняют путь к ней. Оно мотивирует действия подчиненных в зависимости от того, насколько оно способно удовлетворить потребности подчиненных и обеспечить их социальной тренировкой, руководством, поддержкой и вознаграждениями, необходимыми для эффективного выполнения задания.

В них лидер выступает как инструмент реализации социальных, экономических и других интересов и запросов своих последователей. Его появление рассматривается как ответ на ожидания группы, а свое поведение лидер должен координировать согласно этим ожиданиям. Проблема лидерства в данном случае исследуется через анализ взаимоотношений лидера и последователей при определяющей роли последних. Феномен лидерства раскрывается через психологию и запросы его приверженцев.

Позже Дж. П. Кенджеми, обобщая свой опыт работы с лидерами, пришел к выводу о существовании двух видов власти: получаемой в связи с занимаемым постом власти-полномочий и возникающей из личных возможностей власти-авторитета. Оба понятия широко используются в литературе. Власть-полномочия предполагает законное право руководителя побуждать или принуждать делать то, что считается важным. Оно дается руководителю организацией или группой, позволяя ему вести себя так, чтобы достигать цели организации. Власть-полномочия часто использует принуждение и силу. Власть-авторитет – это способность индивида побуждать и увлекать других, убеждать и ободрять их на достижение целей. Это способность влиять на других и мотивировать их. Эта власть присваивается индивиду группой, что затем позволяет вести группу к достижению целей и успеху. Власть-авторитет – это способность завоевывать у окружающих уважение к определенным, последовательно проявляемым, вызывающим восхищение качествам и свойствам..

Наиболее успешные руководители в бизнесе и других сферах имеют вкус к развитию и использованию авторитета, даже если им даны формальные полномочия. Они находят такое сочетание намного эффективнее для достижения целей организации. Эти руководители, как правило, организуют свою деятельность в рамках пяти типов взаимоотношений: взаимоотношения с собой, с другими, с организацией, с бизнесом и с обществом [6].

При этом *взаимоотношения с собой* предполагают, что человек находится в мире с самим собой, понимает себя и уверен в себе. Он обратился на себя свои способности к восприятию и интуиции и достиг значительного самопонимания. Такие руководители интроспективны и хорошо знают себя. Они осознают последствия своих действий, что обычно приводит к последовательному, убеждающему и проницатель-

ному поведению. Они не проявляют высокомерия и распространяют вокруг себя высокое самоуважение. Такие руководители, обычно, в хорошем настроении, оптимистичны. Они справляются со своими стрессами и вызывают доверие; их язык тела, обычно, соответствует их словам. Они не обманывают и понимают, как важно, чтобы им доверяли. Они ведут здоровый образ жизни, являются реалистами и ищут истину.

Успешные руководители умеют устанавливать хорошие, *позитивные связи с другими*. Они в полной мере сохраняют независимость, приветствуют предложения подчиненных, но не идут у них на поводу. Такие лидеры уважают других, и окружающие чувствуют это уважение. Они знают, как справиться с гневом и контролируют свое поведение. Им редко приходится заставлять других работать. Они не навязывают свои идеи другим, а рекомендуют, предлагают или просят других обдумывать их перспективы. Уважение со стороны других людей дает им силу стимулировать их для достижения целей.

Взаимоотношения с организацией. Эти руководители идут вровень вместе с развитием их организации или группы и стараются знать о чувствах и мыслях своих коллег. Они в большей мере доверяют своей интуиции, своим впечатлениям, однако постоянно ищут нужную информацию. Такие руководители нанимают лучших профессионалов и дают им максимум свободы действий. Они устанавливают эффективную систему вознаграждений, чтобы побуждать людей делать все возможное для организации. Это помогает подчиненным достигать их личных целей, одновременно способствуя успеху организации.

Взаимоотношения с бизнесом. Такие руководители очень много знают о своем бизнесе, о конкурентах и о стратегии, которой они пользуются. Их методы всегда этичны. Они готовы к переменам и серьезно относятся к изменениям и являются их инициаторами.

Взаимоотношение с сообществом. Такие люди находят время, чтобы сделать что-либо полезное для своего сообщества или общества в целом. Свои идеи, таланты и способности, а также свою энергию они отдают полезным делам.

Современные исследователи все большее внимание уделяют проблеме успешного лидерства, так как с усложнением задач, стоящих перед бизнесом, расширяется и спектр навыков, которыми лидеры должны обладать. В связи с этим представляют интерес результаты изучения особенностей поведения успешных руководителей высшего звена, изложенные Дж.П. Кенджеми [6].

Особенности мышления:

1. Способность к экстраполяции. Сильные лидеры не нуждаются в обилии данных. Обладая глубокими и широкими знаниями, они интуитивно понимают, как далеко могут зайти в данной ситуации.

2. Способность к разработке нескольких проблем одновременно. При этом требуется гибкость, составляющая важнейший аспект поведения лидера.

3. Устойчивость в ситуации неопределенности. Это одно из главных качеств лидера, ему не страшна неизвестность или отсутствие обратной связи.

4. Понимание. Успешно действующие руководители обладают высокой восприимчивостью, отличаются развитой интуицией. Они обнаруживают удивительную способность отличать существенное от несущественного.

5. Способность брать управление на себя. Лидер легко входит в роль руководителя с момента своего назначения.

6. Настойчивость. Они упорно выполняют задуманное, если даже их точка зрения оказывается непопулярной.

7. Способность к сотрудничеству. Такому руководителю свойственно умение разговаривать с людьми, такт, возможность общения на любом уровне. Им удается нивелировать свои неприязненные чувства.

8. Инициативность. Успешно действующий лидер активен. Когда другие колеблются, он действует. Он способен рисковать.

9. Энергичность. Руководитель обладает выносливостью. Запас физических и интеллектуальных сил пополняется за счет огромной энергии успешно действующего лидера.

Управление эмоциями:

10. Способность делать ставку на других. Успешно действующий руководитель охотно передает знания, дает советы, помогает росту других.

11. Сензитивность. Руководители высшего уровня восприимчивы к чувствам других. Им свойственна эмпатия. Они обладают пониманием того, что чувствуют и даже думают коллеги.

12. Идентификация себя с делом. Наиболее успешно действующие руководители способны переносить неудачи без чувства поражения или унижения. Их не привлекает власть как таковая, они скорее заинтересованы в достижении цели. Они получают настоящее удовлетворение от успеха других, а не от собственного неограниченного могущества. Их власть происходит из уважения, которое они внушают. Они знают себе цену и удовлетворены ею, у них полная уверенность в себе. Все это дает такому лидеру силу противостоять нежелательному развитию событий.

13. Способность к сочувствию. Они умеют сочувствовать человеку, не позволяя себе быть беспомощным и нетребовательным. Такой лидер прекрасно понимает, что стремление, во что бы то ни стало, нравиться подчиненным сделает его неспособным руководить ими. Благодаря сильному чувству идентификации он способен принимать непопулярные решения.

14. Заинтересованность в росте организации, а не в собственной карьере.

15. Независимость. Добивающиеся успеха руководители осознают границы своих возможностей. Сотрудничают с другими, прислушиваются к ним. Но когда дело доходит до принятия окончательного решения, они проявляют независимость.

Личностный идеал:

16. Гибкость. Лидер должен быть открыт восприятию новых идей, новых способов мышления, новых процессов.

17. Устойчивость к стрессу. Лидер умеет заботиться о своем здоровье, как телесном, так и психическом и справляться со стрессами. Успешно действующий руководитель не позволяет обстоятельствам и времени управлять собой.

18. Наличие цели. Лидер имеет твердые убеждения и ясную цель. Наличие цели предполагает планирование и приближает к достижению поставленной цели. Лидер любит и умеет говорить о своей мечте. При этом мечта должна развиваться, как и связанная с ее осуществлением цель.

19. Руководство сообществом. Руководитель использует свою власть и влияние на благо общества.

20. Чувство юмора. Наибольшего успеха добиваются руководители, обладающие чувством юмора.

21. Цельность личностного идеала. Лидер хорошо представляет себе, каков он, к чему стремится, как живет, во всех смыслах слова. Он последователен, и предпринимает шаги для того, чтобы его слово не расходилось с делом, чтобы соответствовать своему идеалу.

12.2.3. Изучение влияния стиля лидерства

Стиль лидерства – это, прежде всего, вопрос отношений. Он в меньшей степени определяется выполняемой задачей и в большей – отношениями и “атмосферой”, которую лидер пытается создать в группе. Что самое важное – он определяется в отношении субъективной реакции сотрудников на лидера. Таким образом, стиль руководства – это манера поведения руководителя по отношению к своим подчиненным. Выделяют следующие стили управления:

- *авторитарный или директивный.* Для него характерно жесткое единоличное принятие всех решений, жесткий постоянный контроль за их выполнением, отсутствие интереса к работнику как к личности;

- *демократический или коллегиальный,* когда управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников,

осуществляется “делегирование” ответственности, руководитель проявляет интерес к личности работников, их потребностям, ценностям, особенностям;

- *либерально-анархический или нейтральный*, который характеризуется “максимумом демократии”, а с другой стороны – “минимумом контроля”. Результаты работы обычно низкие; люди не удовлетворены работой, психологический климат в коллективе неблагоприятный, возникают конфликты и т.п.

Подобное описание стилей руководства дал К. Левин, выделивший авторитарный, демократический и пассивный стили. Хотя его выводы основывались на данных полевых исследований, они не были увязаны с природой задания, которое выполняла группа, и слабо учитывались отношения между ее членами. В многочисленных работах западных социальных психологов подчеркиваются нежелательные последствия активности авторитарного лидера и оптимальность действий лидера демократического. Данная типология вызывает серьезные возражения своей прямолинейностью.

Поэтому позднее Р. Танненбаум и У. Шмидт предприняли попытку усовершенствовать подход, основанный на анализе поведения лидеров. Ими была предложена схема, получившая название *континуума лидерского поведения*, которая показывает, что лидер имеет широкий выбор форм поведения по отношению к своим последователям (см. рис. 12.2).

Они считали, что стиль лидерства должен выбираться в зависимости от того, каков источник полномочий лидера: формальная власть, которой обладают вследствие положения, или личностные качества. В последнем случае поведение лидера в большей степени демократическое и ориентировано на отношения. При этом лидер предоставляет последователям большую свободу действий. При движении к противоположному концу континуума поведение лидера становится более авторитарным и ориентированным на решение задач, причем последователям предоставляется все меньше свободы действий.

У лидера есть широкие возможности приобретения личной власти, привлекательной для последователей. В то же время воздействие лидера на них может сильно возрасти при переходе от непосредственного применения власти к использованию различных форм влияния. Дело в том, что влияние позволяет добиваться от других нужных результатов даже в отсутствие какой-либо власти над ними. Различают следующие стратегии влияния лидера:

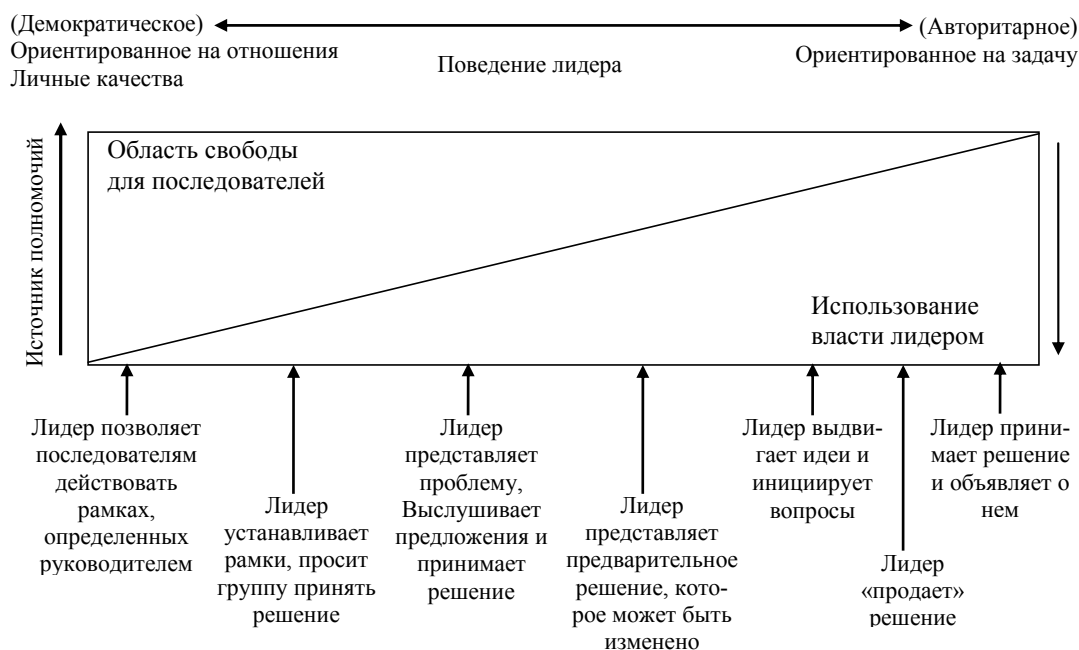


Рис. 12.2. Континуум лидерского поведения по Танненбауму и Шмидту

- возмездие (принуждение и запугивание): общая форма, угроза, социальное давление, ощущаемый недостаток и давление времени, нежелание причинять боль другим.

- взаимодействие (обмен и интеграция): общая форма, обещание, уважение, кредит, обязательства и их рост, взаимный компромисс.

- обоснование (убеждение, основанное на фактах, потребностях и личных ценностях): общая форма, доказательство, потребность, достижение цели, схожесть ценностей, готовность, лояльность, альтруизм.

Приведенные ниже данные дают представление о разнообразии возможных стратегий влияния, применяемых в тех или иных ситуациях. Одна из наиболее распространенных и популярных моделей лидерских стилей – модель ситуационного лидерства, разработанная Бланкардом и Херси [4, с. 173]. Модель ситуационного лидерства обеспечивает структуру для диагностики различных ситуаций и устанавливает, какие действия лидера обеспечат наибольшую вероятность успеха. Ситуационное лидерство, по их мнению, основано на взаимодействии между:

1) Поведением лидера, связанным с задачей, которая определяется как “степень, в которой лидер проговаривает обязанности и ответственность индивида или группы”.

2) Поведением лидера, связанным с отношениями, или “степень, в которой лидер участвует в двух- или многосторонней коммуникации с другими людьми. Сюда относится слушание, поощрение, помощь, прояснение и обеспечение социальной и эмоциональной поддержки”.

3) Показываемой сотрудниками степенью готовности выполнять определенную задачу или степень их способности и желания.

В модели ситуационного лидерства лидер выбирает тип поведения, основываясь на собственном восприятии готовности сотрудников выполнять внешнюю задачу. Модель ситуационного лидерства рассматривает ответ на существующую ситуацию, как ее воспринимает лидер, не рассматривая влияние восприятия сотрудников. Таким образом, она не обращается к таким вопросам стиля лидера, как индивидуальность, стиль мышления, ценности сотрудников и т.д. Некоторым образом модель ситуационного лидерства скорее является моделью менеджмента, а не лидерства.

Американский ученый Н. Баас выделяет два основных класса лидерства: транзакционное и трансформационное. Первый ориентирован на действия, в то время как второй обращается скорее к более высокой степени видения [4, с. 175]. “Видение” связано с созданием образов будущих целей. “Действие” связано с непосредственным поведением. Основная идея здесь та, что “видение без действия остается только мечтой, а действие без видения – бессмысленной суетой”. В некоторых случаях лидерство подразумевает развитие в первую очередь транзакционных навыков, а в других требует трансформационных процессов. Далее Н. Баас, основываясь на выделенных параметрах, определяет несколько стилей транзакционного лидерства. Ниже перечислены их характеристики:

Менеджмент исключений. Вмешивается, только когда сотрудники отклоняются от задуманного направления. Если же все идет, как ожидалось, не пытается ничего менять. Дает отрицательную обратную связь, если что-то не соответствует установленным стандартам.

Условное вознаграждение. Устанавливает вознаграждение в зависимости от усилий. Говорит сотрудникам, что они должны делать, чтобы получить вознаграждение. Гарантирует сотрудникам его получение на этих условиях. Устанавливает определенную форму благодарности за хорошую работу.

Менеджмент задач. Создает у сотрудников четкое представление о желаемой цели и фактах, которые будут свидетельствовать о ее достижении. Поощряет сотрудников использовать собственные способности и ресурсы.

Интеллектуальная стимуляция. Идеи лидера побуждают сотрудников пересмотреть собственные представления. Старые проблемы решают новыми способами. Делается акцент на интеллекте, рациональности и осторожном решении проблем.

Вдохновляющий. Действует как “капитан команды болельщиков”, мотивируя и вдохновляя сотрудников делать все, на что они способны, или чуть больше. Основной акцент делается на ценностях и усилении убеждения в будущих возможностях.

Индивидуальный подход. Уделяет персональное внимание всем сотрудникам, обучает каждого члена группы, выступает в роли тренера и советчика.

Харизматический (идеализированное влияние). Создает видение и миссию, дает сотрудникам чувство цели, представляет собой образец для подражания сотрудников. Заслуживает уважения и доверия.

Каждый человек имеет свой, наиболее естественный для него стиль лидерства, который будет более или менее эффективным в зависимости от культуры, контекста, личных качеств сотрудников и желаемого результата. Одно из условий эффективной коммуникативной стратегии для лидера – научиться лучше осознавать особенности своего стиля лидерства и обогатить его, чтобы успешно действовать в более широком диапазоне ситуаций.

Лидерство необходимо в тех ситуациях, когда требуется на что-то повлиять, т.е. в ситуациях изменения. Стиль лидерства может быть связан с логическим уровнем, на котором осуществляется попытка изменения. Другими словами, в зависимости от того, на каком уровне изменений сфокусировано влияние, требуется тот или иной стиль лидерства. На пути достижения желаемого состояния лидер направляет свое влияние на различные уровни научения и опыта [4, с. 184]. Таким образом, он может использовать несколько стилей лидерства, в зависимости от цели и стадии реализации задачи или проекта и от необходимой степени активности или рефлексивности со стороны лидера (см. табл. 12.3):

Таблица 12.3

Уровень влияния	Результат	Стиль лидерства
Духовность	Видение	Визионер
Идентификация	Миссия	Харизматический
Убеждения	Разрешение	Индивидуальный подход
	Мотивация	Воодушевление
Способности	Восприятие	Интеллектуальная стимуляция
	Направление	Менеджмент задач
Поведение	Действие	Условное вознаграждение

Согласно закону системного многообразия, для того, чтобы последовательно достигать сходных целей, необходима определенная гибкость, так как ситуация и система постоянно меняются. Следовательно, чем легче человек вносит изменения в свои карты мира и стили лидерства, тем более эффективным лидером он будет.

Упражнение: Изучение и расширение стилей лидерства

Цель следующего упражнения – дать возможность больше узнать о вашем естественном стиле лидерства и обогатить ваш репертуар стилей. Вы также сможете изучить другие стили ведения группового взаимодействия и проверить эффективность различных стилей лидерства [4, с. 185].

Невозможно сознательно и аналитически передать все тонкости сообщений, связанных с различными стилями лидерства; они являются естественными производными вашего состояния. Хороший способ подготовиться к этому упражнению – выложить на полу карточки с названиями стилей лидерства. Затем надо по очереди на какое-то время “погрузиться” в пространство каждого стиля и найти для него личный опыт, пока вы не сможете эффективно выразить данный стиль. Оставаясь в выделенном для данного стиля месте, обратите внимание на свои движения, тембр голоса и внутреннее состояние. В заключение приведите все стили в состояние соответствия в контексте вашего видения.

Последовательность выполнения упражнения:

1. Сформируйте небольшие группы.
2. Один из членов группы пусть будет “лидером” и определит цель, тип сотрудников и контекст.
3. “Лидер” определяет:
 - а) логический уровень цели (поведение, способности, убеждения и т.д.).
 - б) соотношение “видение – действие”, необходимое для достижения цели;
 - в) соотношение “задача – отношения”, необходимые для достижения цели;
 - г) другие убеждения, связанные с целью.
4. После этого “лидер” определяет желательное сочетание стилей лидерства. Затем он планирует коммуникативную стратегию (сообщения, метасообщения, состояния и статус), которая будет соответствовать выбранной комбинации стилей лидерства. Затем “лидер” готовится отыграть задуманную комбинацию стилей, приведя свое внутреннее состояние в соответствие с ней.

5. Остальные члены группы делятся на “игроков” и “наблюдателей” в соответствии с определенными им типами и контекстом. В процессе взаимодействия “лидер” старается отыграть выбранную им комбинацию стилей.

6. После окончания взаимодействия члены группы оценивают между тем, что хотел продемонстрировать “лидер” и тем, как это восприняли участники.

7. Группа также обсуждает эффективность взаимодействия лидера и выбранного им сочетания стилей лидерства.

12.3. Навыки эффективного лидерства

Привычки играют огромную роль в нашей жизни, потому что представляют собой навыки или неизменные образцы характера человека, обуславливая как его жизненный успех, так и неудачу. Привычки можно обрести и от них можно избавиться. Но для этого потребуется длительный отрезок времени и огромная сила воли. Привычка или навык – это нечто, находящееся в месте пересечения знания, умения и стремления. При этом знание – это теоретическая основа или то, что нужно сделать и почему. Умение отвечает на вопрос “Как?”, а стремление – означает мотив, стимул. Для образования навыка необходимы все три компонента. Предлагаемые навыки – не набор разрозненных, не связанных между собой формул настроенности на успех. Будучи в согласии с естественными законами развития, они обеспечивают постоянный, последовательный, комплексный подход к повышению индивидуальной и коллективной продуктивности, способствуют нашему поступательному движению в непрерывном росте зрелости от зависимости к независимости и далее к взаимозависимости.

В природе все взаимозависимо; существует единая экологическая система, обеспечивающая порядок в мире, включая общество. Наши достижения зависят от участия других людей. Так что человеческая жизнь также как и природа, оказывается взаимозависимой. Будучи такими мы имеем возможность делиться лучшим в себе с другими и самим получать доступ к богатейшим ресурсам и потенциальным возможностям других людей.

13.3.1. Убеждения и ценности лидера

Убеждения и ценности оказываются одним из важнейших факторов успешного лидерства. Это рамки, в которых осуществляются все наши взаимодействия. Они определяют, как мы будем интерпретировать события и какой смысл им придадим. Общие убеждения и ценности лежат в основе мотивации и определяют, какие

стратегии и действия будут одобрены, а какие – отвергнуты. Они определяют, какие ментальные программы выберет человек, рассматривая данную ситуацию, и, в конечном итоге, какие действия в данной ситуации он совершит.

Убеждения и ценности сами по себе определяются глубинными процессами: бессознательными допущениями об идентификации, нормах и культуре и базовыми аксиомами о природе людей и устройстве мира. Эти аксиомы не подлежат объективной проверке, они, скорее, относятся к вопросам веры и принимаются без вопросов. Таким образом, определенные убеждения и ценности часто вырастают из более глубоких допущений о роли, нормах и т.д., которые, как правило, даже не формулируются и которые он не осознаёт.

В организациях и других системах убеждения часто не выражаются явно, но присутствуют как аксиомы, проявляясь в языковых паттернах, невербальном поведении и метасообщениях. Проблемы часто возникают, когда человек полагает, что все придерживаются тех же молчаливых допущений, что и он. В эффективно функционирующей системе убеждения и ценности приводятся в соответствие с идентификацией организации и ее окружением. В системе, функционирование которой нарушено, убеждения приходят в противоречие с системой более высокого уровня и начинают жить своей собственной жизнью, превращаясь в “мысли-вирусы”, обладающие разрушительной способностью.

По мере того, как организация растет и развивается, перед лидером встает задача справиться с тем влиянием, которое эти изменения оказывают на систему убеждений организации в целом и людей, ее составляющих. Лидер должен все в большей степени направлять свое внимание на следующее:

- а) координацию действий людей, принадлежащих к разным культурам и имеющих свою собственную историю;
- б) внедрение ценностей таких как “качество”, “обслуживание клиентов” и т.д. Это создает необходимость в новых специфических навыках и знаниях, связанных с передачей убеждений и ценностей и работой с ними.

Эффективное лидерство приобретает наибольшее значение в условиях изменений. Лидерские навыки необходимы для того, чтобы стимулировать этот процесс и управлять им. В самом общем виде процесс изменения включает человека, меняющего свое поведение с целью достичь результата в окружении. Для этого необходимо решать вопросы стимулов и мотивации. На мотивацию человека к изменениям влияют его ценности и ожидания, связанные с решением следующих вопросов:

- 1) желательность изменений – то, в какой степени человек ценит последствия или результаты изменений;

2) ожидаемое соотношение “действие-результат” – в какой степени человек ожидает, что навыки или действия, которые он приобретает или развивает, действительно приведут к желаемым результатам;

3) восприятие собственной эффективности – степень уверенности человека, т.е. способности приобрести навыки или выполнить действия, необходимые для достижения желаемого результата [4, с. 131].

Люди меняют свое поведение, приобретая новый опыт и когнитивные карты, чтобы создать “план”. Но одинаковое поведение не всегда приводит к одному и тому же результату. В зависимости от пути к результату, поддержка отношениями, которые получает человек, степень изменчивости системы и доступные инструменты будут определять вероятность того, что определенное поведение приведет к желаемому результату в данной системе.

Задача убеждений – направлять там, где реальность нам в точности не известна. Именно поэтому убеждения оказывают такое глубокое влияние на наше восприятие и видение будущего. Чтобы реализовать его, мы должны верить, что это возможно, даже если мы не знаем, как в точности это произойдет. Если бы мы были уверены в будущем, мы не нуждались бы в лидерах. “Бланк оценки убеждений” является простым, но эффективным способом быстрой оценки соответствующих областей убеждений, связанных с целью или планом [4, с. 113].

Бланк оценки убеждений:

1. Опишите одним предложением цель или результат, которого вы хотите достичь.

Цель / Результат

2. Дайте короткое описание плана или решения (если они у вас есть) по достижению цели.

План / Решение

3. Оцените степень убежденности в результате относительно каждого из следующих утверждений по пятибалльной шкале, где один балл соответствует самой низкой, а пять баллов – самой высокой степени убежденности.

А. Цель желанная и стоит того, чтобы к ней стремиться.

Б. Этой цели можно достичь.

В. То, что необходимо сделать для достижения цели – понятно, уместно и “экологично”.

Г. Я обладаю (мы обладаем) способностями, необходимыми для достижения цели.

Д. Я отвечаю (мы отвечаем) за достижение этой цели и заслуживаю (заслуживаем) ее.

Каждое утверждение, которое получило низкую оценку, указывает на потенциальную область сопротивления или противодействия, с которой надо будет каким-то образом работать. Лидер должен обеспечить когнитивные карты, поддержку отношениями и инструменты для усиления уверенности в той области, где имеются сомнения, и превратить сомнения в возможности.

Одно из важнейших навыков отношений и стратегических навыков для лидера – способность найти и четко сформулировать причины, по которым следует верить в данное видение или принять участие в данной миссии. При этом одним из самых важных и полезных принципов работы с системой убеждений – принцип позитивного намерения. Он состоит в следующем: “Любые действия на каком-то уровне вызваны (в настоящем или прошлом) позитивными намерениями”.

Принцип позитивного намерения вырастает из более глубокого допущения, что карта не равна территории. Другими словами, наш опыт восприятия мира и мир как таковой – не одно и то же. Мы создаем наши личные карты окружающей действительности на основе информации, которую получаем от органов чувств и связей, которые устанавливаем между информацией и нашими личностными воспоминаниями и опытом. Следовательно, наши реакции обусловлены не самой окружающей действительностью, а ее ментальными картами.

При таком подходе не существует “правильных” или “верных” карт, тем более, если они касаются тех областей реальности, которые нам неизвестны или еще не произошли как будущее. Наши внутренние карты определяют, как мы интерпретируем окружающий мир и реагируем на происходящие события. Наши модели мира значат для нашего поведения и опыта больше, чем “объективная” реальность. С этой точки зрения, человек выбирает оптимальный вариант, исходя из возможностей и способностей, которые он видит и воспринимает как доступные внутри своей модели мира.

При столкновении с возражениями, которые высказывают сотрудники, полезно начинать с выяснения их позитивных намерений, чтобы помочь им расширить пространство восприятия или мышления. Особенно важно разделять идентификацию человека и позитивное намерение, стоящее за его поведением. Эффективная стратегия при работе с помехами – сначала узнать человека или его позитивное намерение, а затем рассматривать проблему как отдельный вопрос.

После того, как определены видение, путь к нему, план движения по этому пути и соответствующие вопросы, связанные с убеждениями, наступает время начать двигаться. Здесь возникает необходимость определения и сообщения целей и задач,

которые надо реализовать и руководства отношениями людей, вовлеченных в выполнение этих задач внутри организационной системы. Это арена микролидерства.

12.3.2. Навыки коммуникации и отношений с людьми

Эффективное микролидерство включает использование *навыков коммуникации и отношений*, важных для самовыражения и достижения цели при совместной работе с другими людьми. Эти навыки делают для лидера возможным создание ситуации, в которой люди могут хорошо себя чувствовать и эффективно действовать. Они включают в себя:

- понимание субъективного опыта людей;
- наличие критериев, позволяющих распознать паттерны поведения и стили мышления людей;
- наличие операционных навыков и техник, позволяющих влиять на паттерны поведения и мышления людей.

Навыки коммуникаций и отношений с людьми способствуют эффективной работе лидера, позволяя ему налаживать общение и взаимопонимание между людьми с целью помочь им более успешно выполнять их задачи. Эти навыки зависят от того, как лидер использует вербальные (устные и письменные) и невербальные сообщения (начиная от визуальных средств до тембра голоса и позы), чтобы облегчить понимание, обратиться к различным стилям мышления и поощрять участие и эффективную работу.

Матрица коммуникации представляет собой простую, но полезную модель коммуникации. Она подскажет, как лучше понять этот процесс и сделать навыки коммуникации более эффективными. Согласно данной матрице в процессе коммуникации участвует человек, который посылает обращение другому человеку, используя различные средства. Таким образом, основными средствами коммуникации являются: 1) люди; 2) сообщения; 3) средства передачи сообщения.

На “человеческий” аспект коммуникации оказывают влияние три параметра: физический, внутренний и связанный с отношениями. На физическом уровне коммуникация может осуществляться по схеме “один одному”, “один нескольким”, “один многим”. Возможны и другие варианты коммуникаций. В каждом случае такой физический параметр, как количество людей, участвующих в коммуникации, будет влиять на тип сообщения и средства, с помощью которых оно передается. Лидеру следует помнить о физических параметрах коммуникации и необходимости использовать различные виды сообщения и средства передачи в зависимости от условий.

Внутренним параметром, оказывающим наиболее сильное влияние на процесс коммуникации, является состояние человека (как отправителя, так и получателя). Оно является одновременно фильтром и помехой при получении и интерпретации сообщений. Внутреннее состояние человека, как правило, является функцией его отношения и стиля мышления. При этом отношение является величиной менее постоянной и может меняться в процессе взаимодействия. Часто цель коммуникации состоит как раз в изменении отношения другого человека. На него влияют как психические, так и физические процессы, и часто оно находит свое отражение в физических индикаторах, таких как поза, жесты и поворот головы.

Стиль мышления, например, “мечтатель”, “реалист”, “критик” в большей мере связан с личностью человека и, в общем, остается постоянным в процессе взаимодействия. Вместо того чтобы пытаться изменить стиль мышления, следует распознать его и тем или иным способом к нему обращаться. Различные стили мышления характеризуются разными “паттернами метапрограмм”, которые обсуждались нами ранее в главе “Коммуникативная компетентность”.

Отношение и стиль мышления определяют “химию” взаимодействия, а именно то, каким оно будет: изменчивым, устойчивым, вялым и т.д. Кроме умения осознавать свое внутреннее состояние и управлять им, для лидера крайне важно принимать во внимание состояние других людей. Параметр отношений людей, включенных в коммуникацию, связан с их ролями, или статусом друг относительно друга, которые определяются организационной или социальной иерархией. Обычно, вопросы статуса имеют огромное значение, временами его достаточно сложно определить.

Рассматривая следующий элемент коммуникации – *сообщения*, необходимо сразу же провести различия между переданным и полученным сообщением. При этом сообщение будет иметь для получателя тот смысл, который это человек воспримет, безотносительно намерений отправителя. Одним из наиболее важных навыков лидерства – умение сделать так, чтобы полученное вашими адресатами сообщение было именно тем, которое вы хотели передать. В сущности, эффективная коммуникация – это обратная связь между отправителем и получателем, назначение которой состоит в том, чтобы привести в соответствие переданное и полученное сообщения. На полученное сообщение часто влияет состояние и статус получателя. Лидеру очень важно иметь определенные навыки наблюдения, чтобы выделить индикаторы состояния и статуса получателя.

Очевидно, что передача любого сообщения происходит с помощью какого-то средства. Различные средства передачи сообщений имеют свои преимущества и ограничения, которые влияют на посылаемое и получаемое сообщение. В организациях средство передачи сообщения образуется:

- каналом коммуникации;
- контекстом коммуникации;
- культурными рамками, в которых осуществляется коммуникация.

Каналы коммуникации – это различные сенсорные модальности, в которых представлено сообщение. Контекст и культурные рамки определяются допущениями и выводами, которые будут использованы, чтобы придать смысл коммуникации. Эффективная коммуникация включает определение последовательности и смешения каналов, используемых для передачи сообщения. Она также требует, чтобы смысл сообщений, получаемых по различным каналам, рассматривался внутри того контекста и культурных рамок, внутри которых посылалось сообщение. Коммуникационные стратегии относятся к управлению совокупностью элементов, определяемых матрицей коммуникации (см. рис. 12.4.) [4, с. 150].

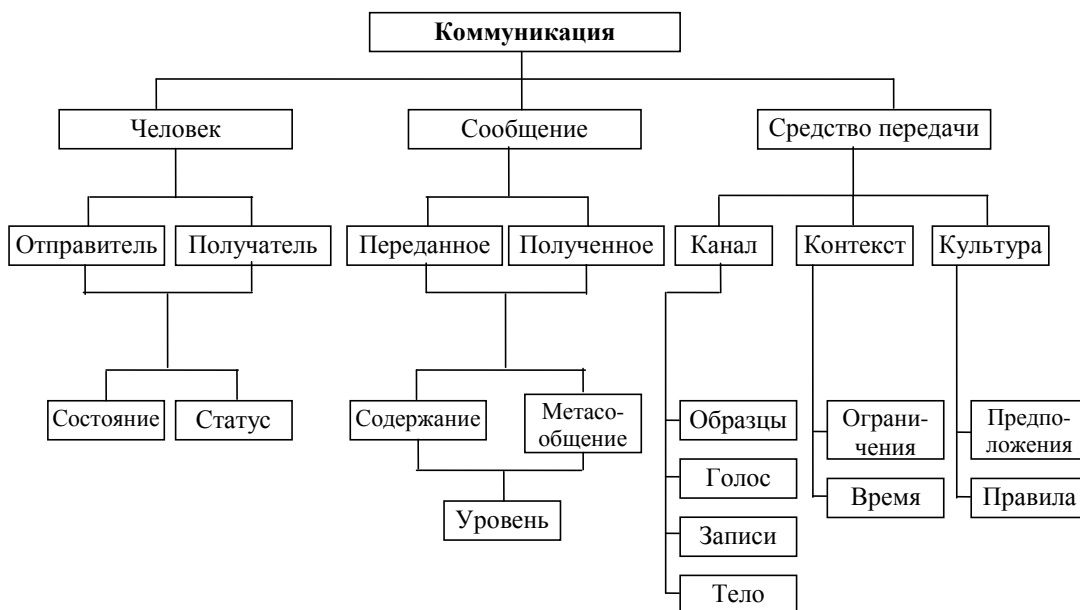


Рис. 12.4.Элементы матрицы коммуникаций

Одним из наиболее важных навыков микролидерства является умение управлять собственным внутренним состоянием и состоянием своих сотрудников. При этом невербальные сигналы можно отнести к наиболее адекватным и значимым элементам отслеживания состояния и управления ими. Важно распознавать влияние поведения, и даже самых тонких проявлений физиологии, на процесс коммуникации.

Состояние и отношение могут находить свое выражение в паттернах поведения и языка.

Физиология может быть мощным рычагом, позволяющим менять состояние и стиль мышления человека. Физиологические сигналы дают нам инструмент, с помощью которого можно влиять на внутреннее состояние и когнитивные процессы, связанные с эффективной коммуникацией. Для этого необходимо распознавать связь между поведенческими сигналами и паттернами, с одной стороны, и отношениями к кому-то или чему-то и стилем мышления человека – с другой. При этом очень важно уметь проводить различие между наблюдением и интерпретацией. Первое – это просто фиксация паттернов поведенческих сигналов, в то время как второе – это смысл, который человек вкладывает в то, что он наблюдает.

Часто поведение, связанное с различными внутренними состояниями, кажется похожим, что приводит к ошибочной интерпретации. Так что наблюдения должны быть очень точными, что требует определенного времени для их изучения. Но такое вложение времени может оказаться вполне оправданным. Такая необходимость возникает не всегда, но иногда обстоятельства требуют именно такого развития навыков наблюдения. Чувствительность к невербальным аспектам коммуникации позволяет лидеру распознавать и поддерживать состояние других людей. Один из методов, позволяющих это делать, называется “формирование”. Оно заключается в поощрении чего-то на уровне физиологии. При этом вы должны не только заметить, но и отметить, поощрить то или иное состояние, например, сделать комплимент.

Когда при взаимодействии между людьми начинает устанавливаться контакт, то часто имеет место согласование определенных действий. Так, они начинают сидеть в одинаковой позе, говорить в одном темпе и одним тоном и даже одинаково жестикулировать. В НЛП этот процесс получил название *подстройки*. Если вы наблюдаете внимательно, то заметите, что при наличии настоящего контакта люди в очень большой степени “отзеркаливают” поведение друг друга. Это основной принцип коммуникации, и его можно использовать как средство, позволяющее более эффективно направлять людей.

Подстройка – это использование и “отзеркаливание” ключевых вербальных и невербальных сигналов другого человека с целью согласования моделей мира. При этом нужно обладать определенной гибкостью, чтобы выделить характерные особенности лексики и поведения другого человека и ввести их в свою речь и действия. Подстройка очень важна с точки зрения многих аспектов эффективной коммуникации, таких как установление контакта и возникновение доверия. В процессе подстройки вы пытаетесь встать на позицию другого человека и понять по опыту его мо-

дель мира. Подстраиваясь к людям, вы хотите разговаривать с ними на их языке и думать их способом.

Ведение подразумевает попытку произвести какие-то изменения в другом человеке: расширить или обогатить его поведение или мышление путем тонких изменений собственных вербальных и невербальных паттернов в желаемом направлении. Основная идея подстройки и ведения – постепенно подвести человека к изменениям в поведении или взгляде на мир, сначала путем согласования и понимания, а потом – расширения его модели мира. Например, когда представляешь нечто новое, то всегда лучше начать с уже знакомого, а потом перейти к этому новому.

Большинство людей думает, что лидерство в первую очередь связано с ведением. Но часто наиболее эффективным лидером оказывается тот, кто может понять модели мира другого человека и обладает достаточной гибкостью, чтобы включить эти другие точки зрения в свое видение. Другими словами, эффективное лидерство требует эффективной подстройки. Существует достаточно много способов подстройки. Кроме тембра голоса и темпа речи можно согласовывать ключевые слова и позу. Один из способов подстройки на очень глубоком уровне – говорить в темпе дыхания человека. Это помогает даже в тех случаях, когда имеешь дело с проблемными личностями.

Одним из наиболее важных навыков отношения для лидера является способность устанавливать раппорт со своими сотрудниками. Люди обычно чувствуют больший раппорт с теми, кто разделяет их модель мира. Одним из способов узнать модель мира другого человека является согласование речевых паттернов. Определение и введение в свою речь ключевых слов, метафор и примеров, часто используемых индивидом или группой – другой способ присоединения к их картам и установления раппорта. В главе “Коммуникативная компетентность” и “Стратегия и тактика личного влияния” мы более детально рассмотрели эти техники, а также роль репрезентативных каналов и стилей мышления в создании эффективной коммуникативной стратегии.

12.4. Новые подходы к подготовке профессиональных руководителей-лидеров

Социальные и экономические реформы, проводимые в нашей стране, требуют новых управляющих: высококвалифицированных руководителей-лидеров, которые должны понимать природу управленческих процессов, уметь распределять ответственность по уровням управления, знать экономику и маркетинг, информацион-

ные технологии, уметь планировать и прогнозировать деятельность своего предприятия, организации, фирмы. Не менее важно быть специалистом по работе с людьми, уметь строить взаимоотношения с подчиненными, принимать решения в сложных, изменчивых ситуациях, ясно и доходчиво излагать свои мысли. Без таких руководителей-лидеров сегодня обществу не обойтись. Современная система образования должна быть направлена на подготовку успешных лидеров-профессионалов.

Новые подходы к подготовке специалистов в области управления вытекают из современных требований, предъявляемых к ним. В условиях кардинальных перемен, происходящих во время реформы, проводимой в нашей стране, на первое место в области управления выдвигаются вопросы повышения уровня компетенции управленческого персонала.

Новый лидер должен не столько умело командовать, сколько вести за собой и вдохновлять работников. Он должен распознавать потенциал сотрудников, мотивировать их труд таким образом, чтобы человек исполнял свои обязанности не по принуждению, а по собственной инициативе. Современные руководители-лидеры должны уметь развивать системное мышление, управлять интеллектом и карьерой своих сотрудников, а также их рабочим временем на основе рациональной структуры его затрат. Обобщая опыт менеджеров многих стран Запада, целесообразно выделить следующие направления их обновления и совершенствования на перспективу [18]:

Самообразование и образование управленческого персонала.

Повышение деловой активности управленца невозможно без роста профессиональных знаний. К тому же специальные знания морально устаревают. Научно-технический прогресс приобретает системный характер, и изменения в одной области знаний вызывают существенные коррективы в другой. При оценке нынешнего состояния образования можно увидеть, что оно требует глубокого и широкого обновления. Поэтому большую роль в повышении деловой активности играет самообразование, саморазвитие и самосовершенствование. Самостоятельность и ответственность из условий развития личности превращаются в критерии не только самоуправления, но и менеджмента персонала. Так, для американского менеджмента середины 90-х годов характерна модная концепция непрерывного самообучения и саморазвития.

Управление знаниями

Концепция интеллектуальной организации базируется на организационных знаниях, на которых основаны ее способности к изменениям с целью выживания. Они приумножаются и развиваются с помощью знаний каждого сотрудника, включая спектр принципов, фактов, навыков, правил, методов, обеспечивающих деловую активность организации и ее кадровый потенциал. Структура организационных знаний содержит практическое, теоретическое, стратегическое, коммерческое и производ-

ственное знание. Оно составляет интеллект организации, основанный на информационных технологиях, технологиях решений и скорости восприятия нововведений.

Сотрудничество руководителя и персонала.

Для достижения общей цели важно, какой микроклимат царит в данном коллективе. Внутренний конфликт снижает производительность труда. Поэтому сотрудники должны выступать как партнеры, соратники, может быть даже соучредители. Конечно, принципы иерархичности и системности при этом должны оставаться непоколебимыми, потому что это всеобщие принципы управления. В настоящее время все чаще стали говорить о солидарном стиле управления, который опирается на сотрудничество через понимание других людей и их значимости, особенно при принятии и реализации рискованных управленческих решений.

Развитие и целесообразное использование методов достижения целей.

Модель успешного лидерства обязательно включает технологию управленческих решений. Это подчеркивает возрастающую роль “технологической оснастки” руководителя, которая нужна ему уже на стадии определения конкретных целей и общего видения проблемы. Придание миссии организации четкого характера через конкретизацию ее стратегических целей будет отличать инженера будущего, который стремится к повышению шансов организации на успех.

Готовность к риску при принятии нетрадиционных решений

Неординарные ситуации требуют принятия нетрадиционного решения, а, следовательно, смелости, решительности, владения инструментами выгодного применения силы своего ума, а также осознания необходимости адаптации к переменам, которые постоянно делают вызов менеджеру. Такие решения руководитель должен принимать, чтобы достичь успеха, не потерять свое место в бизнесе. Очень часто данные решения являются к тому же и рискованными. Это такой выбор альтернативы, когда традиции, устоявшиеся мнения и даже опыт уступают место технологии, в основе которой лежит интуиция менеджера, искусство менеджмента, личное убеждение и уверенность в себе. Риск в этом случае компенсируется умением и готовностью приспособливаться к переменам и основывается на уверенности в своих действиях.

Готовность к неудачам и учет неблагоприятных факторов

Деятельность любого предприятия, которое шагает в ногу с прогрессом, усыпана розами, но с очень колючими шипами. Поэтому наряду с ясными целями и решительными действиями по их достижению, менеджер должен быть готов к неудачам и поражениям. На них он учится не подвергать себя испытанию стрессами.

Трансформация власти полномочий во власть авторитета

В основе такой трансформации, а также формирования собственного авторитета всегда находятся процессы взаимоотношений и коммуникаций. Барьерами вы-

ступают действия самого менеджера, которые могут разрушить авторитет: сознательная ложь, неэтичное поведение, угрозы или неоправданное принуждение. Нередко один день таких действий может разрушить сформировавшуюся за многие годы власть авторитета. Без этой власти остается решать задачи, опираясь только на силу и полномочия. Но методы формального лидерства не содействуют авторитету.

В связи с изложенными выше требованиями, предъявляемыми к лидеру-руководителю необходимы новые подходы к подготовке специалистов в области управления. Лидеру следует обладать не только профессиональной, но и стратегической, функциональной компетентностью основанной на системном мышлении. Современный лидер не должен не столько умело командовать, сколько вести за собой и вдохновлять работников, сотрудничать с ними. Он должен распознавать потенциал сотрудников, мотивировать их труд таким образом, чтобы человек был заинтересован в раскрытии своего потенциала. Он должен владеть навыками успешного лидерства.

Указанные выше требования, предъявляемые успешному лидеру, определяют новую концепцию подготовки специалистов в области управления. Она ориентирована не только на выявление молодых людей, предрасположенных к этому виду деятельности, но и на последующую подготовку и переподготовку квалифицированных специалистов в этой области, отвечающих современным требованиям.

Данная концепция подготовки специалистов в области управления предусматривает формирование следующих навыков эффективного лидерства:

1. Формирование личностных навыков

С помощью современных информационных технологий и комплекса психолого-диагностических тестов следует осуществить ранний дифференцированный отбор студентов не позднее, чем по окончании первого курса. При этом процесс профессионального самоопределения включает в себя:

- самоанализ, самопознание и самооценка студентами своих убеждений, ценностных ориентаций и способностей;
- понимание степени соответствия особенностей своей личности и своих способностей требованиям выбираемой профессии;
- саморазвитие и самосовершенствование своих возможностей в процессе профессиональной подготовки с целью раскрытия своих резервов и потенциала;
- самопрограммирование своей личности на успех с целью достижения целей, поставленных перед собой, и максимального использования своих возможностей.

Важнейшее условие подготовки успешных лидеров состоит в формировании рациональной структуры, учебного плана, набора и содержания учебных дисциплин.

плин. В свете современных требований и значительно усложнившихся условий управленческой деятельности следует обеспечить широкую и разностороннюю мировоззренческую, общекультурную, правовую, психолого-педагогическую и экономическую подготовку будущего руководителя на уровне, соответствующем его фундаментальному образованию по специальности.

2. Формирование стратегического и системного мышления.

Основное содержание педагогической системы подготовки лидера должно быть ориентировано на обеспечение процесса глубокого овладения студентами не только теорией, сколько технологией управленческой деятельности. Решение этой задачи потребует разработки совокупности различных мер по систематическому формированию у студентов следующих важнейших элементов модели успешного руководителя:

- системного мышления и на этой основе использования методологии системного подхода к анализу любых сложных проблем и ситуаций;
- умения на основе результатов системного анализа проблемной ситуации формировать действенную систему оперативных, тактических и стратегических целей организации, осуществлять их ранжирование, и в условиях имеющихся ограничений, неопределенностей и рисков выбирать рациональные пути достижения поставленных целей;
- делегирования ответственности.

3. Формирование навыков отношений.

Психолого-педагогическая подготовка лидеров должна обеспечивать формирование у будущих специалистов коммуникативной компетентности:

- умения говорить и слушать, способности эффективно влиять на своих последователей, мобилизации их мотивационной сферы и целевых устремлений, направление их деятельности на достижение стратегических целей организации, а также умения не только создавать и поддерживать благоприятный психологический климат в коллективе, но и своевременно осуществлять его коррекцию.
- глубокого знания теории подготовки и принятия обоснованных управленческих решений с применением современных методов их интеллектуальной поддержки; приобретения соответствующих устойчивых практических навыков, овладения технологиями прикладной психологии, а также различными техниками нейrolингвистического программирования;
- искусства действенного влияния на людей, как во время публичных выступлений, так и при индивидуальном общении; умения убеждать и переубеждать их в необходимости и целесообразном выполнении тех действий, которые требуются

для достижения стоящих перед ними задач;

- глубокого знания технологии подготовки и проведения различного рода производственных совещаний, методики доведения до участников совещания соответствующей директивной и справочной информации, а при необходимости – организации активного делового обсуждения проблемы с целью коллективного поиска оптимальных путей и средств её решения;

- умения работы с деловыми документами, распределения заданий между исполнителями по подготовке и организации практической их реализации с учетом их компетенции, деловых способностей и возможностей.

Одним из условий успешной подготовки лидеров-руководителей является обеспечение органичного соединения глубокого теоретического обучения с систематической практической подготовкой будущего руководителя. Надежному обеспечению этого требования должно способствовать широкое применение в учебном процессе современных активных методов обучения – деловых игр, ролевого анализа конкретных ситуаций и др. При этом должна быть предусмотрена обязательная регулярная производственная практика студентов в различных фирмах, где они смогут конкретизировать свои знания, занимаясь соответствующей практической деятельностью.

Педагогическая система профессиональной подготовки руководителя предусматривает в качестве важнейшей составляющей формирование всесторонне развитой личности. Такой человек не только исповедует, но и строго следует в своей практической деятельности нравственно-этическим принципам, духовным и культурным ценностям общечеловеческой морали. Он умеет принимать на себя ответственность за последствия принимаемых решений не только в сфере собственной деятельности, но и ответственность за будущее всего нашего общества, основанной на знании актуальных проблем современности.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Охарактеризуйте понятия “лидер” и “руководитель”.
2. Какова роль руководителя и лидера в системе управления.
3. то общего и в чем состоит различие между понятиями “лидерство” и “руководство”.
4. Может ли неформальный лидер группы стать ее формальным руководителем?
5. Какие теории лидерства вам известны?
6. Поясните смысл концепции “черт лидера”.
7. В чем состоит принципиальное отличие в изучении личности отечественными и зарубежными психологами?
8. Какие формы власти можно выделить? На чем основан авторитет лидера?
9. Какие стили руководства вы знаете?
10. Что представляют собой теории личности, основанные на ситуационном подходе?
11. Какими качествами должны обладать лидеры высшего уровня?
12. Какой стиль руководства, как правило, наиболее эффективен?
13. Как ведет себя лидер в критических ситуациях?
14. Каковы особенности мышления успешного лидера?
15. Как можно определить лидера в малой группе?
16. Какими навыками должен обладать современный лидер?
17. Что такое проактивность и какую роль она играет в современной жизни?
18. Каковы перспективы обновления и совершенствования управленческих работников?
19. Что включает в себя новая концепция подготовки специалистов в области управления?

Рекомендуемая литература

1. *Аделл Ч.* В чем сущность лидерства? Готовность к риску в рыночной экономике. В кн.: Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе. – Дубна, 1997.
2. *Виханский О.С., Наумов А.Н.* Менеджмент. – М., 1998.
3. *Вудкок М., Френсис Д.* Раскрепощенный менеджер. – М., 1991.
4. *Дилтс Р.* НЛП: Навыки эффективного лидерства. – СПб., 2002.
5. *Жеребова Н.* Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. – М., 1992.
6. *Кенджемидж.П.* Использование лидером власти личного авторитета или власти законных полномочий. В кн.: Лидерство Психологические проблемы в бизнесе. – Дубна, 1997.
7. *Кови С.* Семь навыков лидера, – Минск, 1996.
8. *Кудин В.А.* Всесторонне подготовленная гуманитарно-техническая элита // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – Ч. 1. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2002. – С. 58-64.
9. Курс практической психологии или как научиться работать и добиваться успеха. – М., 2000.
10. Инженер XXI века: личность и профессионал в свете гуманизации и гуманитаризации высшего технического образования. Под ред. М.Е. Добрускина: Монография. – Харьков: “Рубикон”, 1999.
11. *Муздабаев К.* Психология ответственности. –Л., 1983.
12. *Паркинсон С.Н.* Как преуспеть в бизнесе. – Тула, 1992.
13. Психология влияния. Хрестоматия. – СПб., 2000.
14. *Романовский А.Г.* Основы теории управления социальными системами. – Х., 2001.
15. *Романовский О.Г., Бабаев В.М., Пономарьев О.С.* Проблемы формирования личности лидера. – Харків, 2000.
16. *Романовский А.Г.* Мировоззрение лидеров – залог успеха развития общества. // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – Ч. 1. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2002. – С. 44-48.
17. *Самыгин С.И., Столяренко Л.Д.* Психология управления. – Ростов на Дону, 1997.
18. *Товажнянский Л.Л., Романовський О.Г., Пономарьов О.С.* Формування і реалізація концепції підготовки національної гуманітарно-технічної еліти в національному університеті “Харківський політехнічний інститут”. – Харків; НТУ “ХПІ”, 2002.
19. *Щекин Г.В.* Практическая психология менеджмента. – К., 1994.
20. *Ягер Д.* Деловой этикет. – М., 1994.
21. *Якокка Л.* Карьера менеджера. – М. 1991.
22. *Филонович С.Р.* Лидерство и практические навыки менеджера. № 9. – М., 2000.

Глава XI11. КАК СТАТЬ СЧАСТЛИВЫМ

Итак, нам надо научиться добиваться успеха в жизни. Этот процесс зачастую сопровождается состоянием удовлетворенности и счастья. Проблема непростая, но весь наш курс рассчитан на понимание философии успеха и освоение технологий его достижения. Остается лишь кое-что повторить и уточнить. Как известно, повторение – мать учения.

13.1. Что такое счастье?

Существует такое определение счастья: *“Счастье – такое настроение, при котором нами большую часть времени владеют приятные мысли”*. Именно об этом и пойдет речь в настоящей главе.

Ощущение счастья – исконное свойство человеческого мозга. Когда мы счастливы, то мыслим лучше, работаем успешнее, воспринимаем все острее и чувствуем себя более здоровыми. Русский психолог К. Кикчеев изучал физиологические характеристики людей, когда они думали о приятном и неприятном, и обнаружил, что в первом случае улучшалось зрение, обоняние, слух, способность обнаруживать при помощи осязания мельчайшие различия. Доктор Уильям Бейти доказал, что, когда человек думает о приятном или видит что-то, доставляющее ему радость, у него заметно повышается острота зрения. Психосоматическая терапия представила множество свидетельств, что у жизнерадостного человека лучше функционирует желудок, печень, сердце и вдобавок все внутренние органы. Еще мудрый царь Соломон говорил: “Веселое сердце благотворно, как врачевство, а унылый дух сушит кости”. Известно, что и христианская, и иудейская религия предписывают радость, веселье, оптимизм в качестве одного из средств обретения праведной жизни.

Психологи из Гарвардского университета, изучая наличие связи между счастьем и уголовной преступностью, пришли к выводу, что старая голландская поговорка “Счастливые люди никогда не мошенничают”, имеет под собой вполне научную основу. Они установили, что большинство преступников выросло в несчастливых семьях, не познало радости нормальных человеческих взаимоотношений. Исследователи также доказали, что оптимистически настроенные, жизнерадостные люди, как правило, преуспевают чаще, чем пессимисты.

В нашем обыденном представлении о счастье мы, зачастую, ставим телегу впереди лошади. Как обычно мы говорим? “Будь доброжелателен и обретешь счастье”, “Я был бы счастлив, если бы преуспевал и не болел” и т.п. Счастье не зарабатывается и не заслуживается. Оно в такой же мере не является категорией нравственной, как, например, кровообращение. И то, и другое необходимо для здоровья и благополучия. По словам Спинозы, счастье – не награда за добродетель, а сама добродетель. Мы наслаждаемся счастьем не потому, что сдерживаем наши желания, а напротив, мы в состоянии их сдерживать, потому что наслаждаемся счастьем.

Многие хорошие люди отказываются от поисков счастья для себя. Им кажется, что в этом есть что-то эгоистическое, “дурное”. Слов нет, бескорыстие способствует счастью, ибо оно не только направляет наши помыслы на окружающий нас мир, отвлекая от неприятных размышлений, но и позволяет проявить себя творчески и наиболее полно в помощи другим людям. Счастье, естественно, сопутствует бескорыстию, но не является наградой за него. Если бы, в самом деле, бескорыстие вознаграждалось, то отсюда следовало бы, что чем больше самоотречения и самоуничижения, тем больше счастья. А за этим следовал бы совсем нелепый вывод: чтобы быть счастливым, надо стать жалким и несчастным.

Если здесь и можно говорить о нравственной проблеме, то, скорее, в связи с понятием несчастья. “Поза, олицетворяющая несчастье, – говорил Уильям Джемс, – не только физически тягостна, она и убога, и безобразна. Что может быть низменнее, недостойнее настроения упадничества, нытья и уныния, какие бы внешние невзгоды не были тому причиной. Оно оскорбительно для окружающих и меньше всего помогает преодолевать трудности. Подобное настроение усугубляет и продлевает до бесконечности наши беды”.

Всех интересует вопрос, что нужно для счастья? М. Мольц в своей книге “Я – это я или как стать счастливым” даёт по этому поводу такие советы [12]:

Не надо жить в рассрочку.

По словам Паскаля, мы никогда не живем, а лишь “надеемся зажить”, всегда ожидаем счастья впереди, и поэтому никогда его не испытываем. Человек не может быть счастлив, если пытается жить, так сказать, в рассрочку: он не радуется жизни сейчас, а ожидает для этого какого-то события или случая, который должен произойти в будущем. Почти всегда таких людей ждет разочарование. Ибо ощущение счастья – это состояние психики, склад ума, ставший привычкой. И если такую привычку не выработать, можно счастья не изведать.

Это ощущение нельзя связывать с решением каких-то внешних проблем. Когда устраняется одна проблема, ей на смену немедленно приходит другая. Ведь вся наша жизнь – цепь проблем. Если вы хотите быть счастливым, вы должны им быть

просто так, без всяких “если” и “когда”. ***“Большинство людей счастливы настолько, насколько они сами решили быть счастливыми”***, – сказал Авраам Линкольн.

Ощущение счастья вызывают не объекты, а идеи, мысли, взгляды, которые человек может сам генерировать и развивать, независимо от окружающих условий. Мы в состоянии сознательно и по собственному желанию быть счастливыми, иметь приятные мысли, в том числе и в связи с множеством разнообразных мелких событий и обстоятельств, которыми полны наши будни. На незначительные неудобства, неприятности и огорчения мы очень часто реагируем раздражением, неудовольствием, возмущением, гневом. Мы так долго упражнялись в этом, что подобная реакция вошла в привычку. Большей частью она складывается под влиянием каких-то событий, которые мы истолковываем, как удар по самолюбию. Усвоив привычку быть счастливым, вы становитесь хозяином положения, а не рабом. Роберт Стивенсон как-то сказал: “Привычка быть счастливым позволяет человеку в значительной степени освободиться от господства внешних обстоятельств”.

Вырабатывайте привычку активно и энергично реагировать на проблемы и угрозы; постоянно, что бы ни произошло, оставайтесь ориентированными на избранную цель. Занимайте наступательную позицию как в фактических повседневных, так и воображаемых ситуациях. Представляйте себя действующими уверенно и разумно при решении проблем и при достижении намеченной цели. По словам известного философа и поэта Р. Эмерсона, мерой психического здоровья служит склонность во всем искать хорошее. Эмоциональное состояние счастья, привычку мыслить светлыми категориями можно вполне сознательно и систематически развивать. Опыт убеждает, что она не только осуществима, но что это, пожалуй, единственный путь, позволяющий формировать привычку к счастью. Ведь счастье вовсе не приходит к нам со стороны, само по себе, мы сами его создаем. Если мы станем ждать, когда обстоятельства позволят нам думать о приятном, то может получиться, что в этом ожидании мы проведем всю свою жизнь.

Как уже говорилось ранее, человек – существо, которое всегда стремится к какой-нибудь цели. Он живет нормально и естественно, когда сориентирован на определенную цель и движется по направлению к ней. *Состояние счастья и есть признак нормальной, естественной жизнедеятельности.* Для счастья нужна проблема плюс позиция, которая выражала бы готовность ответить на проблему действием, ведущим к ее решению. Каждый день – это смешение добра и зла. И в мире, и в личной жизни постоянно присутствуют факты, которые в зависимости от нашего выбора могут оправдать как пессимистическое, раздраженное, так и бодрое, оптимистическое состояние души. Это во многом вопрос предпочтения или самостоятельного решения. Добро также реально, как и зло. Проблема состоит в том, чему мы пожелаем

отдать предпочтение, какие мысли будем культивировать. Сознательно предпочитать светлые мысли – не значит стремиться лишь временно облегчить страдания, сгладить неудобства. Эти мысли могут давать весьма ощутимые практические результаты в будущем. Подобно белке, запасающей на зиму орехи, следует собирать и накапливать в памяти те моменты из своей жизни, когда мы были счастливыми или одерживали, пусть маленькую, но победу, и в минуты жизненных кризисов обращаться к этой “кладовой” за помощью и вдохновением.

У каждого из нас есть воспоминание о месте, где нам было очень хорошо и мы были там счастливы. И всякий раз, когда мы чувствуем, что начинает расти нервное напряжение, следует концентрировать свои мысли на этой идиллической сцене из прошлого, и напряжение сразу спадёт, все “внутренние узлы” развяжутся. Можно также практиковать “воскрешение в памяти приятных мыслей и сцен”. Если человек стремится к самосовершенствованию, ему необходимо мысленно воспроизводить ощущения доброты, которые обычно посещают нас лишь изредка. Делать это следует регулярно, постепенно увеличивая время для подобной психической гимнастики, и, наконец, его самого удивят перемены, произошедшие в действиях и мыслях. Другими словами, человек значительно улучшит самого себя.

Наши привычки – “одежда” Я. Наш образ собственного Я и наши привычки всегда соответствуют друг другу. Измените одно и вы автоматически измените другое. Слово “привычка” в английском языке означает “одежда”, “облачение”. Это позволяет лучше понять истинную природу привычек. Они являются в буквальном слове одеждой, в которую облачена наша личность. Привычки – вовсе не результат случая или игры судьбы. Они полностью совпадают с нашими личностными характеристиками. Когда мы сознательно вырабатываем новые и лучшие навыки, наш образ собственного Я тоже меняется.

Привычки – это всего лишь приемы реагирования, которые мы научились выполнять автоматически, без размышлений и волевых усилий. Не менее 95 % из того, что мы называем особенностями поведения, эмоциями, реакциями есть результат сформированных привычек. И пианист, и танцор действуют автоматически, не раздумывая. Точно также становятся привычными наши чувства, взгляды, убеждения. Всякий раз, когда мы сталкиваемся с похожей, по нашему мнению, ситуацией, мы чувствуем, думаем и действуем привычным образом. Необходимо твердо усвоить, что привычки, не в пример пристрастиям, можно модифицировать, изменять, превратить в свою противоположность. Для этого нужно принять *сознательное решение*, а затем автоматически практиковать новые методы реагирования и модели поведения. Но прежде чем новые привычки сделаются действительно автоматическими, за ними необходимо непрестанно следить и как можно чаще упражняться.

13.2. Как стать преуспевающей личностью?

Подобно болезни, которую врач устанавливает на основании известных симптомов, успех и неудачу можно также предопределить при наличии известных условий. Дело в том, что успех не просто приходит, и человек вовсе не терпит неудачу. Семена того и другого он носит повсюду с собой, в своей личности, в особенности характера. Наиболее действенный способ помочь людям почувствовать себя преуспевающей личностью сводится к детальной прорисовке тех элементов, из которых она складывается, кирпичик за кирпичиком. Мы всегда стремимся к какой-нибудь цели.

Множество людей хотели бы усовершенствовать себя, приобрести те или иные качества, но очень часто они не имеют ясного представления, в каком направлении следует вести поиск и каковы конкретные качества, которые представляют преуспевающую личность. А между тем это те качества, которые позволяют эффективно справляться с повседневными реальными трудностями, испытывая удовлетворение от достижения намеченных целей. Мы созданы преодолевать препятствия и решать проблемы, а если всего этого нет, то мы не удовлетворены жизнью и несчастливы. Люди, которые заявляют, что для них жизнь не имеет смысла, тем самым говорят, что у них нет интересной, осмысленной цели. Стремление к цели, которую вы считаете важной для себя, так как она соответствует вашим истинным желаниям, очень полезно для здоровья. Стремление к подлинному успеху через творческую деятельность приносит глубокое удовлетворение. ***Итак, первое условие успеха – наличие конкретной цели.***

Многие врачи убеждены, что главной причиной неврозов является “путаница” в информационном потоке нашей нервной системы. Мы не в состоянии реагировать, как следует, если информация, на которую мы опираемся в своих действиях, неверна или искажена. Чтобы эффективно справиться с проблемой, мы должны иметь представление об ее истинном характере. Человек реагирует не на реальные факты, а только на свои представления о них. Другие люди лишь адекватно отзываются на то, что, по их мнению, является истинным положением вещей. Очень часто также возникает недоразумение, когда мы к фактам добавляем собственное мнение и в итоге приходим к неверному заключению.

Нередко на воспринимаемую нашими органами чувств информацию мы еще накладываем наши страхи, тревоги, желания. Но чтобы эффективно справляться с ситуацией, мы должны быть готовы смотреть правде в глаза. Лишь поняв истинную суть происходящего, мы в состоянии правильно реагировать. Мы должны ви-

деть и принимать правду, какова бы она ни была, приятная или горькая. **Итак, второе условие успеха – умеете смотреть правде в глаза.**

Поставить цель и правильно оценивать ситуацию – еще далеко не все. У нас должна быть и решимость действовать, ибо цели, желания, устремления становятся реальностью только в результате конкретных действий. Очень часто преуспевающий человек отличается от неудачника не способностями, не яркими идеями, а смелостью, готовностью сделать ставку на собственные идеи, пойти на обдуманный риск и действовать. Мы должны ежедневно иметь мужество действовать, рискуя ошибиться, потерпеть неудачу, претерпеть обиду. Лучше шагнуть в неверном направлении, чем всю жизнь топтаться на одном месте. Начав двигаться, мы имеем возможность при необходимости скорректировать направление движения. Склонность к риску присуща человеческой природе. **Итак, третье условие успеха – будьте смелы, решая свои проблемы, умеете рисковать.**

Психологи убедительно доказали, что наше отношение к себе, как правило, совпадает с нашим отношением к окружающим людям. Когда человек становится снисходительнее к другим, он неизменно делается милосерднее к себе. Человек, который с пренебрежением отзываясь о людях, в глубине души не уважает и себя, не может иметь подлинного чувства собственного достоинства. Судя о других, он невольно дает оценку самому себе. Наиболее эффективный из известных способов преодоления навязчивого ощущения собственной вины сводится к следующему: нужно перестать мысленно порицать, осуждать и ненавидеть людей за их недостатки. Этим самым мы создаем лучший и адекватный образ собственного Я. Следует твердо усвоить, что заниженное мнение о себе – не достоинство, а порок. **Итак, четвертое условие успеха – доброта к людям и высокое самоуважение.**

Успех способствует формированию уверенности в своих силах. Поэтому совершенно справедливо говорят, что успех способствует успеху. Даже совсем маленькую удачу можно сделать ступенькой на пути к более внушительным результатам. Тренеры боксеров уделяют пристальное внимание подбору партнеров для поединка, чтобы дать возможность своим подопечным двигаться от одной победы к другой. Для того чтобы накопить опыт преуспевания, надо забывать неудачи и помнить только успехи. Практика повышает мастерство и улучшает показатели. Не имеет никакого значения, сколько раз в прошлом мы допустили ошибку. Значение имеет только успешная попытка, которую следует помнить и о которой надо постоянно думать. Поэтому следует использовать ошибки и промахи только в процессе обучения. И наоборот, надо сознательно вспоминать и мысленно рисовать в деталях прошлые успехи. Начиная новое дело, полезно воспроизвести те ощущения, которые мы испытывали во время прошлых удач, пусть даже самых незначительных.

Большинство из нас значительно лучше, мудрее, компетентнее, чем это себе представляет. Выработывая адекватный образ собственного Я, мы не изобретаем новые способности и таланты, а лишь высвобождаем существующие. **Итак, пятое условие – уверенность в себе.** Никогда и никому не удастся в течение жизни полностью раскрыть и реализовать все потенциальные возможности подлинного Я. Невозможно исчерпать весь потенциал присущих этому Я дарований. Мы всегда в состоянии добавить что-то к нашим знаниям, трудиться еще лучше, вести себя достойнее. Реальное Я не совершенно по объективным причинам: оно постоянно продвигается в направлении идеальной цели, но ему никогда не суждено ее достигнуть. Реальное Я – не статический, а динамический феномен. Процесс его развития не имеет ни начала, ни конца [12].

13.3. Сила душевного покоя

Ставшие в последние годы такими популярными транквилизаторы на какое-то время успокаивают, восстанавливают душевное равновесие, снижают нервное напряжение. Эффективно снижая нашу реакцию на внешний раздражитель, они, однако, не в состоянии изменить существующие факты. Негативные раздражители никуда не исчезли, они присутствуют и мы по-прежнему в состоянии оценить их разумом, но уже не реагируем на них эмоционально. По сути, транквилизаторы, также как и наши чувства, снижают или смягчают нашу чрезмерную реакцию на негативную информацию. Научиться самообладанию можно, если мы не будем на нее реагировать. Внутреннее беспокойство или чувство, противоположное покою, почти всегда является следствием чрезмерной реакции на тревожные сигналы.

Так, любой телефонный звонок представляет собой раздражитель, которому мы привыкли подчиняться. Он приводит нас в движение, меняет нашу прежнюю мысленную установку и направление наших действий, т.е. меняет наши планы. Но мы ведь вовсе не обязаны на него реагировать. Если это не входило в наши планы, мы можем полностью его игнорировать, оставаться к нему равнодушным. Мы по-прежнему осознаем присутствие сигнала, но больше не обращаем на него внимания. Нам надо четко себе уяснить, что внешний сигнал не имеет над нами власти. При этом мы не прилагаем усилий, не сопротивляемся и не боремся, мы просто ничего не предпринимаем, держимся спокойно, оставляя вызов без ответа. Практикуя игнорирование “телефонного звонка”, мы создаем постоянно действующий внутренний “транквилизатор”, ставим психологический зонтик между собою и раздражителями.

Точно так же, как мы приучены автоматически откликаться на звонок телефона, мы привыкаем отвечать известным образом на разнообразные раздражители,

поступающие извне. Привычную реакцию или так называемый условный рефлекс можно стереть, если научиться не реагировать, сохранять спокойствие, также как и в случае с телефоном. Этот прием поможет нам сохранить душевный покой и эмоциональное равновесие. Если в процессе изживания условного рефлекса будет трудно на первых порах полностью игнорировать “звонок”, то можно добиться того же результата, затягивая реакцию на сигнал, по принципу: “Я не стану волноваться сегодня, а сделаю это завтра”. Таким образом, мы избавляемся от чрезмерной реакции, стираем старые условные рефлексy.

В последние месяцы второй мировой войны кто-то спросил президента Трумэна, как случилось, что на этом трудном посту он сохранил молодость, энергию, жизнерадостность, если иметь в виду множество проблем, с которыми приходилось ему сталкиваться. В ответ Трумэн сказал, что у него в голове есть некое убежище, куда он периодически удаляется, чтобы отдохнуть и восстановить силы, и где он отгораживается от всех волнений и забот. Каждому из нас нужно подобное убежище – тихий уголок внутри себя, похожий на глубины океана, которые всегда неподвижны и спокойны даже в сильнейший шторм на поверхности. Это место, созданное нашим воображением, способно снимать напряжение, тревоги, психологические стрессы, восстанавливать силы, позволяя лучше справляться с повседневными заботами. По-видимому, в каждом из нас есть некий скрытый центр, всегда находящийся в состоянии покоя, подобно центральной точке оси движущегося колеса. Нам надо только обнаружить его внутри себя и удаляться туда время от времени для отдыха, восстановления сил и пополнения запасов жизненной энергии. Это поможет нам расслабиться, что является также естественным транквилизатором, который исключает любое реагирование.

Речь идет об адекватном реагировании, о наших реакциях на условия окружающей среды. Однако человек является не пассивным, а активным лицом этого процесса. Мы постоянно стремимся к какой-то цели, мы намечаем путь движения к ней и реагируем соответствующим образом, в той манере, которая работает на желаемый конечный результат. Если наша реакция на негативную информацию не продвинет нас к цели, то нет необходимости реагировать вообще. Когда мы игнорируем “телефонный звонок”, то поддерживаем состояние собственной стабильности.

Причиной неадекватной обстоятельствам реакции, порождающей тревогу, неуверенность и внутреннюю напряженность, являются скверные привычки реагировать на существующие только в нашей фантазии заботы и неприятности. Многие из нас создают в своем воображении “ветряные мельницы”, с которыми сражаются изо всех сил. Так, на действительные негативные факты накладывается еще и наша фантазия. Мы неотступно думаем, например, о том, что могло бы произойти и что следо-

вало бы предпринять, если бы подобное произошло. При этом мы забываем, что наша нервная система не в состоянии отличить реальный чувственный опыт от воспроизведенного в ярких красках мысленного переживания. Эмоционально следует реагировать только на то, что реально существует здесь и сейчас. Нереальным негативным раздражителем мы можем противопоставить полное бездействие. Правильной реакцией на тревожные фантастические картины является их полное игнорирование. Поэтому надо внимательно следить за всем происходящим вокруг нас. Тогда наша реакция будет соответствовать фактам, а вымышленный мир мы просто не будем замечать.

Чтобы не теряться в кризисных ситуациях, нужно:

- 1) овладеть определенным мастерством в условиях, свободных от какого-либо давления и слишком сильных побудительных мотивов;
- 2) научиться не оборонительной, а наступательной, даже агрессивной реакции на конкретные трудности, постоянно думая о конечной позитивной цели;
- 3) научиться реально оценивать ситуацию с точки зрения ее возможного дальнейшего развития, не делая “из мухи слона” и не превращая сразу же любую ситуацию или трудность в вопрос жизни и смерти.

В кризисной обстановке, под давлением обстоятельств мы порой способны чему-то быстро научиться, но едва ли сможем овладеть тонкостями мастерства. Бросьте человека, не умеющего плавать, в глубокий водоем, и перед лицом смертельной опасности он может найти в себе силы и поплыть или как-то держаться на воде. Но таким путем ему никогда не стать классным пловцом. **Вывод напрашивается сам собой: учите, тренируйтесь в спокойной обстановке, без всякого давления, и вы усвоите новые знания, овладеете мастерством лучше и станете действовать в критических ситуациях успешнее** [12].

Многие спортсмены предпочитают упражняться в условиях, исключающих малейшее внешнее давление. Они сами или их тренеры не позволяют представителям прессы присутствовать на тренировках, отказываются сообщить какие-либо подробности о методах подготовки к соревнованиям. Всё делается для того, чтобы создать спортсменам спокойную непринужденную обстановку. Потом, в критические мгновения настоящих состязаний, они держатся уравновешенно, будто у них вовсе нет нервов. В процессе предварительных тренировок они стали абсолютно хладнокровны, уверены в своих силах, всецело полагаясь при выполнении различных заученных движений на мышечную память.

Метод тренировки в непринужденной атмосфере так прост, а результаты настолько поразительны, что некоторые склонны видеть в нем нечто сверхъестественное. Этот метод позволяет тренироваться при отсутствии тормозящих, сдержи-

вающих факторов. Вы усваиваете правильные движения, формируете мысленную схему реагирования, которая откладывается в вашей памяти, и можете действовать спокойно и точно. Нервная система перенесет знания, приобретенные во время тренировок, на фактическую ситуацию. Кроме того, поскольку ваш учебный процесс проходил в непринужденной обстановке, свободной от чрезмерного эмоционального напряжения, вы обрели способность импровизировать, действуя спонтанно соответственно меняющимся условиям. Этот метод помогает сформировать представления о самом себе, как о человеке, который в состоянии реагировать безошибочно и адекватно. Запечатленный в памяти образ собственного преуспевающего Я поможет и дальше успешно осуществлять свои замыслы.

13.4. Кризис и творческий потенциал

Слово “кризис” греческого происхождения и означает в переводе “момент принятия решения”. Кризис – это развилка на дороге. Один путь ведет к успеху, другой – к неудаче. В медицине кризис – поворотный пункт, после которого состояние пациента может или улучшиться, или осложниться вплоть до смертельного исхода. Иными словами в любой кризисной ситуации всегда скрыты две возможности. Подобная позиция – важная предпосылка верного реагирования в любой критической обстановке. Если мы в состоянии сохранять наступательный подход, действовать в кризисных и угрожающих ситуациях агрессивно, а не оборонительно, то сами обстоятельства станут стимулом для раскрытия и применения нетронутых глубинных ресурсов.

Один из американских невропатологов провел обширные исследования экстраординарных возможностей (физических, умственных, эмоциональных и духовных), которые проявляются у обыкновенных людей в кризисных ситуациях. “Как замечательно, – говорил он, – что во время кризисов нам, обычным людям, на помощь приходят дополнительные силы. Мы живем робко, избегая трудных проблем, пока не оказываемся с ними лицом к лицу; и сразу будто высвобождаются незримые дотоле ресурсы. Когда мы сталкиваемся с опасностью, появляется смелость, если злключения причиняют нам непрерывные страдания, мы находим в себе неисчерпаемые запасы терпения; когда на нас обрушивается страшная катастрофа, мы вдруг ощущаем внутри себя неиссякаемые силы, которые поддерживают нас подобно надежным рукам”.

Повседневный опыт показывает, что каждая опасность или трудность порождает свою особую энергию, если только мы бесстрашно принимаем вызов и активно сопротивляемся. Это означает наступательную целенаправленную позицию,

которая прямо противоположна оборонительной, уклончивой, выжидательной. Главное в наступательной позиции постоянная целеустремленность. Для этого надо непрерывно держать в голове свою позитивную цель и быть готовым пройти сквозь тяжелые испытания ради ее достижения. Как говорил Уильям Джемс, вы нацелены на борьбу, а не на бегство. Если вы в состоянии поступать именно так, то сама кризисная ситуация сыграет роль стимулятора, высвобождающего дополнительные ресурсы, призванные помочь осуществить намеченную цель. Если вы намереваетесь двигаться вперед, извлечь все возможное из критической ситуации и одержать верх несмотря ни на что, то волнение придаст вам мужества и сил. Если же вы потеряли из виду первоначальную цель и склонны уйти от кризиса, как-то его избежать, то возьмет верх другая тенденция – вы будете пребывать в страхе и тревоге.

Всякий нормальный человек, способный разобраться в ситуации, волнуется и переживает в преддверии кульминационного момента. Волнение ни в коей мере не признак слабости; это чувство – показатель силы, которую вы можете использовать по своему выбору. Опытные актеры знают, что волнение перед выходом на сцену – полезный симптом. Многие из них перед выступлением сознательно возбуждают это чувство. Для подобного состояния очень подходит слово воодушевление, ибо волнение, которое приходит к вам перед кризисом, это возбуждение духа, и только в таком смысле следует истолковывать данное чувство.

Когда вы сталкиваетесь с подлинным кризисом, необходим известный “запас” волнения, которое следует употребить с большой пользой для себя. Однако если вы переоцените степень угрозы или трудностей, то можете возбудить себя больше, чем требуют того обстоятельства. Большой избыток эмоционального возбуждения не помогает, а только вредит делу. Для снижения чрезмерного волнения вдумчиво и серьезно рассмотрите один из самых худших вариантов и вы убедитесь, что даже самое худшее из того, что может случиться, скорее всего, не будет иметь глобального значения. Зачастую полезна смена своей точки зрения на критическую ситуацию, и можно заставить работать кризис на вас, усиливая творческий потенциал.

Чтобы привести в движение ваш творческий механизм, думая о конечных результатах, представьте себе, что возможности их достижения уже существуют. При этом мысленная картина должна быть настолько ясной и живой, чтобы стать “реальной” для вашей нервной системы и вызвать те самые чувства, которые бы вы испытали, если бы цель была и в самом деле реализована. В этом нет ничего трудного, как может показаться на первый взгляд. Мы это делаем каждый день, тревожась о мелочах, и испытываем те же самые эмоции, как и при неудаче. Вспомните, о чем уже не раз говорилось выше: наша нервная система не в состоянии отличить реальные переживания от живо воспроизведенных нашим воображением. Поэтому, если мы посто-

янно думаем о желанной цели, рисуем ее мысленно, также живо и ярко думаем о ней, как о свершившемся факте, то у нас обязательно возникнет специфическое чувство победы, включающее уверенность в собственных силах, смелость и веру в благополучный исход дела. Когда наш Творческий механизм устремлен к успеху, у нас возникает приподнятое настроение или чувство победы.

Обучение какому-либо мастерству – процесс, во многом связанный с методом проб и ошибок. Он продолжается до тех пор, пока в памяти не отложится определенное количество “успешных акций” или результативных действий. Всякая практика состоит из серии попыток и постоянного исправления допущенных ошибок. Когда, наконец, удастся добиться желаемой цели, вся успешная операция фиксируется не только так называемой сознательной памятью, но всем организмом, в том числе и мышечной тканью. Если мы говорим: “У меня такое чувство, что я с этим справлюсь”, то чаще всего мы близки к истине. Добившись успеха в небольших делах, мы в состоянии перенести его атмосферу и на свои крупные начинания. И помните, что “Успех способствует успеху”, – так гласит народная мудрость. Так, штангисты начинают с веса, который они в состоянии поднять, постепенно увеличивая его. Подобный принцип применим почти к любому виду деятельности. *Основное правило: начинайте с дел, в которых вы можете преуспеть, постепенно переходя к более сложным.*

Внутри каждого из нас огромный склад прошлых образов и чувств, память о наших неудачах и победах. Подобно записям на магнитофонной ленте эти чувства и образы запечатлелись в мозге. Следует выбирать, какие из них “проиграть”. Как установили психологи, эти записи (энграммы) можно изменить и модифицировать точно так же, как это делается с записями на магнитной пленке, когда в них вносится дополнительный материал, заменяются целые куски. И это обнадеживает, потому что дает основание верить, что тяжелые несчастливые переживания, травмы детских лет не вечны. Мы теперь знаем, что не только прошлое влияет на настоящее, но и настоящее меняет прошлое. Интересен и тот факт, что чем чаще какую-нибудь энграмму воспроизводят и “проигрывают”, тем сильнее ее воздействие. Как утверждают психологи, степень устойчивости отпечатка зависит от эффективности работы межнейронных связей (синапсов) в нашем мозге. Поэтому совет относительно игнорирования старых неприятных переживаний и концентрации внимания на счастливых эпизодах из прошлой жизни имеет под собой научную основу. Поступая таким образом, вы укрепляете энграммы, связанные с успехом, удачей, радостными событиями и ослабляете воспоминание о своих неудачах и несчастьях.

Таким образом, человек в состоянии справиться со своим прошлым, реально планировать будущее. Положительное представление о себе, однако, сочетается и с

большой личной ответственностью. Прошлое может объяснить, как вы дошли до нынешнего состояния, но куда вы пойдете с этого момента, целиком и полностью зависит от вас. И в заключение хотелось бы подчеркнуть, что, *каким бы не было ваше представление о счастье, оно всегда связано с достижением важной для вас цели, с радостной полноценной жизнью. Вера в свои силы, свои способности, оптимизм, решительность продлевают жизнь, помогают обрести успех и счастье.*

13.5. Принципы достижения успеха

Многие мысли, изложенные в этой главе, как и те, что были изложены в предыдущих главах, могут стать путеводителем к лучшей жизни. Используйте все свое воображение и поразмыслите над истинами, приведенными здесь, рассматривая их как своего рода ступеньки лестницы жизни, выстроенной для каждого. Постарайтесь добиться того, чтобы постигнутые вами простые истины являлись руководством к активному действию и определяли бы все ваши поступки в дальнейшей жизни. Наконец, пусть даже не так скоро, вам удастся стать творцом своей жизни и своего будущего. Вы заслуживаете лучшей жизни, и если ваше будущее в ваших руках, то вы можете сделать свою жизнь счастливой. Этому помогут также наставления и советы Ог Мондино [10], изложенные ниже:

Первый принцип гласит: Возможность сделать свою жизнь лучше может быть реализована прямо сейчас и в том месте, где вы находитесь.

Многие из удачливых людей не обладали какими-либо особыми способностями, а являлись обыкновенными людьми. Но все они в какой-то момент своей жизни отвергли свое жалкое существование и восстали против несчастий и неудач. Для того чтобы продвинуться вперед и улучшить свою жизнь здесь и сейчас, вы должны полностью овладеть настоящим, при этом ваш возраст не имеет никакого значения. Можно лишь посочувствовать тем, кто не замечает никаких возможностей улучшить свою жизнь там, где он сейчас живет, а считает, что сможет добиться большего в другом городе или даже в другой стране. У каждого из вас есть свой дом, семья и работа. Оцените их по достоинству и попытайтесь превратить в источник своего процветания.

Одним из парадоксов цивилизации является появление все новых возможностей, которые открываются лишь тем, кто трудится, не жалея своих сил. Любую, даже бесполезную на первый взгляд вещь, можно превратить в полезный предмет. Тысячи людей ухитряются разбогатеть на том, что другим кажется пустяками, не достойными внимания. Как пчела собирает мед с того же цветка, из которого паук высасывает ядовитое вещество, так и некоторые из людей обогащаются. Используя со-

вершенно примитивные на первый взгляд идеи, создают настоящие шедевры из кусков кожи, лоскутков ткани, обрезков металла и других отходов, которые для многих кажутся лишь хламом со свалки. Примеров тому более чем достаточно. Авторами самых великих изобретений чаще всего были люди небогатые. Известно, что одни люди проходят по жизни, так и не найдя подходящего случая сделать что-либо ценное и великое, тогда как другие, имея поначалу такие же возможности, достигают успеха и мировой славы.

Всегда можно радикально изменить свою жизнь к лучшему, если любой подвернувшийся случай будет использован для того, чтобы добиться успеха хотя бы в малом. Ведь от малого до великого всего один шаг, и этот шаг может сделать каждый из нас. Самый надежный бизнес – это удовлетворение насущных потребностей окружающих и близких людей. И этим вы можете заняться там, где живете, и прямо сейчас, не дожидаясь благоприятного случая.

Второй принцип: Вы будете двигаться в том направлении, куда устремлен ваш взгляд и ваши мысли.

До тех пор, пока вы излучаете сомнение и нерешительность, вы будете испытывать лишь одни разочарования и поражения. Если вы хотите окончательно расстаться с бедностью, то должны настроиться на активную творческую деятельность. Вам необходимо всегда чувствовать себя уверенным, быть оптимистом, готовым к созиданию. Прежде чем ваять статую, скульптору необходимо увидеть ее в своем воображении. А вы должны увидеть новый мир, в котором собираетесь жить, до того, как вы начнете его созидать.

Грань между неудачей и успехом часто настолько тонка, что трудно определить, перешли мы ее или нет. Очень возможно, что сейчас мы находимся на этой грани в положении неустойчивого равновесия. Очень многие опускают руки в тот момент, когда для успеха достаточно всего лишь небольшого усилия и немного терпения. Приливы сменяются отливами, и к этому следует привыкнуть. Но если вы прекратите свои попытки достичь успеха, то все ваши усилия были лишь пустой тратой времени и сил. Успеха всегда достигают те, кто активно действует сегодня и намерен продолжать действовать в будущем. Слабые ожидают появления возможностей, тогда как сильные люди их используют. Открытые глаза видят возможности повсюду; открытые уши всегда услышат тех, кто нуждается в помощи; открытые сердца всегда найдут самых достойных для своих даров; открытые руки никогда не останутся без благородных деяний.

Третий принцип – один из самых важных в вашей жизни. Вы должны научиться мудро распоряжаться своим временем, иначе вам никогда не удастся

реализовать себя полностью, в соответствии с вашими способностями и талантом.

Часто можно услышать фразу “Время – деньги”. Однако в ней ценность времени явно занижена. Время, как правило, ценнее денег. Его нельзя ни изменить, ни купить. Физикам удалось объяснить, чем является пространство, и даже описать его структуру, о времени они ничего сказать не могут. А между тем, время – это своего рода сырье, без которого невозможна никакая человеческая деятельность. Время является самым ценным из того, чем мы обладаем. Никто не может его у нас отнять. И никто не получит больше или меньше времени чем каждый из нас. Тайна времени – самая непостижимая и удивительная из всех тайн мира. Вряд ли кто-нибудь усомнится в этом. Многим людям времени всегда не хватает, это может стать основой для постоянного дискомфорта. Рациональное использование своего времени – одна из важнейших проблем современного человека, которую можно решить. В настоящее время опубликовано много советов, как лучше это сделать для того, чтобы достичь поставленных перед вами целей.

Четвертый принцип: В наше время единственной объективной мерой способностей является сила мышления. Добейтесь того, чтобы ваш мозг работал на вас с наивысшим коэффициентом полезного действия. При этом следует помнить, что все силы, которые вам необходимы в данный момент, уже есть внутри вас и только ждут, когда вы их разумно используете.

Как известно, наш разум действует на двух уровнях – на уровне сознания и подсознания. Умственная деятельность, которую мы осознаем и которая направлена на решение наших задач, осуществляется на уровне сознания. Это так называемая сознательная фаза нашего существования. Однако в глубинах нашего мозга происходят и другие процессы, которые мы не осознаем, но которые влияют на нашу жизнь иногда даже сильнее, чем активная сознательная деятельность. Они происходят в области подсознания, являющейся огромным неисчерпаемым резервуаром мыслительной энергии, который постоянно пополняется мыслями из области нашего сознания. Эти мысли перемешиваются между собой и порождают новые, создавая тем самым потенциальный источник мыслительной энергии. Счастливы те, кто научится использовать этот неиссякаемый источник мудрости, находящийся в каждом из нас. О том, как это сделать, мы подробно говорили в главе II.

Человечество существует уже многие тысячелетия, и цивилизация развивается по определенным естественным законам. Нарушить эти законы – это значит навсегда распрощаться с надеждой на успех. Поэтому необходимо знать эти законы, уметь устанавливать причинно-следственную связь между вашими действиями и по-

лученными результатами. О ментальных законах и их действии подробно говорилось в главе 1.

Пятый принцип – единство цели. В современных условиях успеха можно достичь, только сконцентрировав все свои усилия на одной главной цели. Многие люди тратят массу энергии для того, чтобы преуспеть в разных областях, и в результате теряют не только свои деньги, но и веру в свои силы и способности, так и не достигнув желанного успеха. Чтобы этого не случилось, следует направлять свои усилия в одном направлении – направлении главного удара, как говорят полководцы. Подавляющее большинство людей способно добиться успеха, решая лишь одну конкретную проблему. Стратегия и тактика целенаправленного поведения приведена в главе У1.

Шестой принцип: “Каковы тайные помыслы человека, таков и он сам”. Он не только прекрасно характеризует любое человеческое существо, но и исчерпывающе объясняет все обстоятельства и условия его жизни.

Эти мудрые слова были написаны Джеймсом Алленом более ста лет назад в его книге “Как человек мыслит”. Его мудрые советы и сегодня являются ценным руководством, помогающим любому человеку сделать свою жизнь более полноценной и счастливой. Они содержат в себе следующие заключения: “Я являюсь таким, каков я есть, благодаря моим помыслам и мечтам, и мой характер соткан из моих мыслей и чувств. Так же, как и растение появляется на свет не иначе как из семян, так и каждый мой поступок рождается из невидимых семян моих мыслей, и только из них... Ни одна из истин не радует так мою душу, как истина, согласно которой я являюсь хозяином своих мыслей, ваятелем своего характера, дизайнером своей жизни, своего окружения, своей судьбы”.

Наш разум чем-то похож на сад. Если за ним не ухаживать, то он зарастет сорной травой, а деревья перестают приносить ценные плоды. Опытный садовник всегда следит за тем, чтобы в его саду не было сорняков, выращивает в нем благоухающие цветы и заботливо ухаживает за деревьями, получая от них в благодарность сочные и вкусные плоды. Мы должны освободить свой разум от глупых, ошибочных, бесполезных и нечистых мыслей и лелеять мысли плодотворные, благородные и возвышенные. Регулярно повторяя подобный процесс, мы вскоре обнаружим, что наконец-то стали настоящим хозяином своей души и своей судьбы. Добрые мысли и поступки никогда не приведут к плохим результатам, а дурные помыслы и действия никогда не приведут к благим. Сказанное можно перефразировать иначе: из кукурузного зерна не может вырасти ничего другого, кроме кукурузы, а из осины дуб не вырастет. Мы все признаем этот закон природы и стараемся действовать в соответствии с

ним. Однако лишь немногие осознают, что этот же закон действует в области нашего мышления и нашей морали.

13.6. Знание своей подлинной сути

Когда человек пытается поднять тяжелый груз, он рассчитывает свои силы, зная по опыту предел своих возможностей. Что же касается предела возможностей психологических, возможностей своего “Я”, человек обычно представляет их весьма расплывчато. Иногда мы себя переоцениваем, а иногда наоборот. И чтобы застраховаться от многих проблем, человеку необходимо действительно познать самого себя. Познать самого себя – значит научиться реалистично, ответственно оценивать свои возможности и планировать свои действия, ни при каких обстоятельствах не теряясь и не впадая в уныние, т.е. сохранять всегда ровное настроение и хорошее самочувствие. Познать себя – это значит осветить мысленным лучом осознания те части собственного “Я”, которые оставались в тени, вне поля зрения или расширить сознание за рамки привычных стереотипов и психологических барьеров. У одного из основоположников научной психологии Вундта есть такое определение сознания: “Это сумма создаваемых нами состояний”. Имеется в виду состояние собственного “Я”. Отсюда можно сделать вывод, что познавать себя, расширять сознание означает запомнить возможные состояния своего “Я”, различать их более тонко и детально, воспроизводить их по памяти.

Еще с древних времен во многих школах духовного развития самых различных культур и народов ставилась задача: исследование “Я”, буквальное познание себя, расширение привычных рамок “Я”, отслеживание и запоминание себя (своего поведения, эмоций, связанных с ними физиологических ощущений) в самых различных ситуациях. Таков главный рецепт защиты от стресса, это способ личностного роста и совершенствования.

Познать себя – это значит научиться использовать физиологические возможности организма для снятия стресса и отрицательных эмоций. И в этом вам помогут приведенные в главе 1У специальные упражнения. Выполняя их регулярно, вы заметите, что в разные дни, в разной обстановке, упражнения протекают по-разному, в зависимости от исходного состояния. Попробуйте запоминать и анализировать эти изменения в выполнении упражнений и в самом себе. Постарайтесь при этом как бы посмотреть на себя со стороны, занимаясь самонаблюдением и самовоспоминанием. Г. Гурджиев называл этот исключительно важный аспект самопознания, запоминания различных проявлений собственной “самости” “мысленным фотографированием” своего “Я”, а его современный последователь Ч. Тарт – практикой внимательности.

Сделайте своим неизменным спутником самоанализ, постоянное самонаблюдение и запоминание различных состояний:

- эмоциональных состояний собственного организма;
- внутренних ощущений, связанных с эмоциями;
- состояний собственного сознания, своего “Я”.

При этом запоминание своих негативных состояний помогает осознать их источник и в итоге освободиться от них. Запоминание положительных состояний помогает сделать их привычными, выработать практические навыки, дающие возможность вызывать их произвольно, как бы призывать их на помощь, превращая в полезный ресурс.

Но самонаблюдение, при всей его важности – только первый этап внутренней работы над собой. Оно является источником для второго этапа – самокоррекции с целью налаживания диалога между сознанием и подсознанием, устранения внутреннего конфликта и достижения согласия, разумного компромисса между ними. Доступ же к подсознанию, коммуникация с ним, возможны через телесные ощущения, с которыми надо работать, а значит познать себя. При этом надо отказаться от собственного ЭГО, выйти за узкие рамки своего осознаваемого “Я”. Следует освободиться от необоснованных тревог и опасений, навязанных извне стереотипов и искусственных ограничений, противоречащих жизненным устремлениям интуитивного “Я”. И тем самым приблизиться к пониманию смысла жизни, непрерывный поиск которого и составляет основу человеческого существования, заполняя внутреннюю психологическую и духовную пустоту, помогая человеку обрести свободу и стать творцом собственной жизни.

Познать себя, работая над исправлением собственных психологических проблем, раз за разом “погружаясь в детство” и возвращаясь в обыденное состояние, а, следовательно, стать психологически более зрелым. Это значит усвоить навык общения с подсознанием, получить доступ к глубинной интуитивной мудрости организма, обрести свое подлинное “Я”, как телесное, так и духовное. Познать самого себя – это цель, которую ставят перед собой почти все успешные люди.

Супруги Тойч, психотерапевты с мировым именем, создали генофизическую концепцию, которая является своего рода философией жизни, применяемой для анализа разных жизненных ситуаций и моделей поведения. Ее главной идеей является то, что “человек может справиться с любыми обстоятельствами, сделать невероятные вещи”, если захочет и сумеет “понять и повысить свое сознание”. Их книги – не академический трактат, а своего рода психологический самоучитель, который черпает свою мудрость, прежде всего из “бесконечно разнообразной, многоликой, однако, неопровержимой жизненной реальности”.

Это руководство к действию, которым может воспользоваться любой человек, стремящийся познать и изменить себя. Для начала необходимо простое объяснение принципов, понимание которых поможет повысить свое сознание до такого уровня, когда мы сможем с полной уверенностью ожидать большего удовлетворения от жизни и отношений с другими людьми. При этом для получения наилучших результатов в кратчайший срок они рекомендуют придерживаться следующих принципов [21, с. 105]:

1. Считайте себя удачливым.
2. Не уклоняйтесь от принятия решений.
3. Любите себя (или, по крайней мере, постарайтесь себе нравиться).
4. Любите других (или, по крайней мере, постарайтесь, чтобы они вам нравились).
5. Считайте все достижимым.
6. Рассматривайте все события как благоприятные.
7. Доводите начатое дело до конца.
8. Живите широко, позволяйте себе излишества.
9. Не идите на компромиссы.
10. Не делитесь ни с кем сокровенным.
11. Не оправдывайтесь.
12. Отстаивайте свои права.
13. Контролируйте услышанное.
14. Будьте терпеливы.

Счастье – это одно из естественных состояний человека. Мы все живём в ожидании счастья. Его достижение определяется тремя решающими факторами:

- 1) наследственная предрасположенность;
- 2) влияние окружающей среды;
- 3) личная интерпретация причин в совокупности с вашим поведением и опытом.

Для начала старайтесь быть уверенным в себе и довольным собой. Улучшайте все, что можете или хотите. Остальное принимайте таким, какое оно есть. Довольствуйтесь или учитесь довольствоваться этим. Сегодняшний день открывает для вас новые возможности: применить наши советы на практике, сделать что-нибудь полезное для себя. Вам потребуются знания и усилия для того, чтобы избавиться от врожденных привычек. Это потребует порядка в мыслях, словах и действиях. С этого момента поднимайтесь все выше и выше, к той цели, к которой вы стремитесь. Добивайтесь совершенства во всем, что делаете. Путь к вашей цели не всегда может быть

приятным, с этим надо смириться. Сделайте так, чтобы вам это нравилось. Не теряйте из виду конечный результат. Став таким, каким вы хотите быть, вы приобретете новое чувство удовольствия. Это и есть предвестник настоящего счастья.

13.7. Технология выработки эмоциональной устойчивости и ощущения счастья

Овладейте методами ассоциации и диссоциации восприятия окружающей действительности. Существует два способа воссоздания того или иного образа: ассоциированный и диссоциированный [14, с.103-126].

Ассоциированный подход означает взгляд на ситуацию своими глазами. Человек в этом случае видит окружающую действительность как бы с позиции собственного опыта, он находится внутри ситуации. Человек имеет доступ к переживаниям, которые были у него, когда-то или к событию, которое реально происходило.

Диссоциированный подход к восприятию окружающей действительности позволяет человеку оценить то или иное событие как бы со стороны. В этом состоянии человек теряет непосредственный доступ к чувствам и переживаниям, которые были в реальной ситуации. Он может смотреть на ситуацию с любой точки зрения, кроме собственной.

Негативные переживания часто связаны с тем, что человек все еще находится внутри негативной ситуации. Чтобы перестать испытывать дискомфорт, достаточно диссоциироваться от тревожного, неприятного воспоминания. Для этого необходимо выйти из ситуации переживания и посмотреть на это событие со стороны. Мысленно просматривая фильм о самом себе, можно уменьшить яркость, заменить цветное изображение на черно-белое. В результате такого взгляда со стороны на порождающую нервозность проблему она постепенно перестает волновать вас, и уже можно спокойно вернуться к ней и проанализировать все свои действия.

Когда жизнь становится безрадостной, очень эффективна процедура ассоциирования с приятным воспоминанием. Каждый при желании может вспомнить множество событий, когда он был счастлив и находился в особо приподнятом настроении. Ошибка многих заключается в том, что приятные, радостные воспоминания воспринимаются только с позиции стороннего наблюдателя. Чтобы вернуть себе прежний восторг и свежесть радостных воспоминаний, достаточно заново ассоциироваться с ними. Таким образом, посредством управления процессами ассоциации и диссоциации можно сознательно вызвать и испытывать нужное для себя состояние.

Стремитесь ассоциироваться только с приятными чувствами. Заблокируйте доступ ко всем неприятным воспоминаниям. При этом очень важно: во-первых, сознательно диссоциироваться от воспоминаний негативного порядка, и, во-вторых, обрести умение полнее ассоциироваться с воспоминаниями, где достигались поставленные цели. В опыте человека есть множество ситуаций, в которых он ощущал себя либо победителем, либо проигравшим. Самоощущение человека, как показывают исследования, во многом зависят от того, с чем он ассоциируется и от чего диссоциируется.

Используйте оптимальный уровень мотивации. Успех достижения цели зависит от мотивации. Известно, что наилучшие результаты достигаются при определенном уровне мотивации, но отнюдь не самом высоком. Эта закономерность известна в психологии как закон Йеркса Додсона. Согласно ему для достижения успеха необходим оптимальный (а проще говоря – умеренный, средний) уровень мотивации. Избыток здесь столь же плох, как и недостаток.

Не забывайте, что ***самосовершенствование – это не насилие над самим собой, это усилие на грани приятного и желанного.*** Принято думать, что следует заставить себя делать то, чего не хочется, ради достижения каких-либо целей, значение которых чаще всего не осознается. Принуждение по своей природе убивает всякое творческое начало и способно породить лишь защитно-оборонительное поведение. Самосовершенствование будет проходить успешнее, если оно доставляет истинное удовольствие. Позитивное изменение себя будет более благоприятным для психики, когда оно создает базовое чувство удовлетворенности “здесь и сейчас”.

Замените негативное мышление на позитивное. Если у человека отсутствует привычка контролировать и сдерживать негативные мысли и переживания, то они способны полностью овладеть сознанием и материализоваться в поведении. Склонность концентрировать свое внимание на негативных мыслях, переживаниях и образах способна умножить страдания человека. Ведь при таком мышлении ситуация стресса воспроизводится бесчисленное множество раз, что значительно подрывает психику и разрушает организм. В отличие от негативного мышления позитивное способствует значительному оздоровлению психики, снятию внутреннего напряжения и многому другому, что позволяет повысить радость и удовлетворенность своим существованием, в полной мере испытать вдохновение и счастье во всех его проявлениях. ***Поэтому следует овладеть позитивным мышлением, для которого характерны следующие особенности:***

Способность к интроспекции, т.е. к познанию самого себя путем самонаблюдения. Благодаря этому наше “Я” может сделать объектом рассмотрения собственные образы и эмоциональные реакции на них. В этом случае субъект отделяет

себя от собственных чувств и наблюдает за ними, что способствует ослаблению негативных переживаний, да и позитивных тоже. Это объясняется тем, что в момент рассмотрения переживания, которое занимало сознание, происходит переориентация на то, как оно устроено. Тем самым переживание устраняется из сознания.

Позитивное мышление осуществляется на фоне глубокого внутреннего покоя, т.е. в состоянии релаксации, расслабления. Это в значительной степени помогает создать эффект угасания отрицательных эмоций. Приводить себя в состояние покоя и расслабления наиболее эффективно специальными методами медитации.

Сосредоточение и концентрация внимания на объектах размышления. Чем яснее и отчетливее вы представляете конкретную ситуацию, которую хотите проанализировать, тем эффективнее осуществляется процесс ее угасания.

Осознавайте, что наши раздражители (эмоции) находятся в прямой зависимости от мышления. Психика устроена так, что мышление подчиняется нам, а эмоции – нет, скорее они владеют нами. Парадокс человеческого мышления состоит в том, что могущественные созидательные свойства мысли, выходя из-под контроля, становятся не менее могущественными источниками саморазрушения.

Научитесь управлять чувствами через воображение. Благодаря воображению у человека возникают определенные эмоциональные переживания. Без воображения эмоции, как правило, не возникают. Поэтому тот, кто хочет управлять своими чувствами и поведением, должен научиться контролировать свое воображение.

Овладейте умением превращать мысли и чувства в физиологические процессы. Последние открытия психосоматики подтверждают, что это можно сделать. Так, установлено экспериментально, что у актеров, когда они погружают себя в счастливое состояние, требуемое ролью, усиливается активность иммунной системы. И наоборот, число защитных клеток уменьшается, когда он переживает на сцене депрессию.

Добейтесь того, чтобы каждый шаг в достижении цели был приятным. Всякое действие необходимо связывать с предвкушением удовольствия, которое наступает или должно наступить после его исполнения. Не следует забывать, что радости, которые мы испытываем в жизни, оказывают положительное влияние на наше настроение, кровообращение, общий тонус нервной системы, т.е. на наше психическое здоровье. Вот почему так важно нужную модель поведения закреплять положительными чувствами и переживаниями.

Выработайте умение, предвкушая приятное событие, вовремя сдерживать себя, концентрироваться и наслаждаться приятным. При этом, если вы подключите свое воображение, то удовольствие может быть усилено многократно.

Научитесь извлекать пользу из переживания неприятных эмоций. Для этого существуют различные способы, например:

- в обиде можно научиться уникальной возможности прощать других;
- в стыде реально познать себя, свои скрытые нравственные возможности, а также особые защитные механизмы;
- через переживание вины можно лучше понять ожидания других людей, ориентированных на вас;
- через переживание зависти можно обнаружить степень своего тщеславия и гордости.

Тот, кто способен осознать мир своих собственных негативных переживаний, тот действительно может управлять своей эмоциональной жизнью.

Не следует забывать, что чем сильнее потребность, тем больше наслаждение. Существует тесная связь между удовольствием, удовлетворением и потребностью. Чем сильнее потребность, тем больше наслаждение от ее удовлетворения и тем сильнее страдание от ее неудовлетворенности. Если надо заняться тем, чем не хочется, но нужно, то необходимо подумать, какого рода удовольствия могут быть получены в результате этого дела.

Осознавайте, что настроения и чувства способны “дойти” до самой глубокой клеточки нашего организма. Именно так считают представители современных направлений, изучающих эту проблему. При кратковременном стрессе выброс адреналина стимулирует размножение иммунных клеток, однако, если душевный или физический стресс затягивается, мы начинаем чувствовать себя беспомощными, что отражается на физиологических изменениях в организме. Тело начинает больше производить кортизона, и образование иммунных клеток резко сокращается. Исследования иммунной системы подтверждают, что есть полезные для защитных сил организма действия: поделиться о наблевшем и сокровенном с другом, описать в личном дневнике то, что угнетает и многое другое, позволяющее “выпустить пар” через “эмоциональный предохранительный клапан” и тем самым психологически разрядиться. Практически нет болезней, которые не были бы связаны с психикой.

Не сдерживайте свои эмоции, ибо этим вы усиливаете их. Это означает, что сдерживание является сопротивлением нашего “Я” против естественного течения реакций. Это способствует накоплению эмоциональной энергии и более острому переживанию определенного физического состояния. Острота переживаний будет сведена к нулю, если дать выход накопившейся энергии эмоций. Вот почему психотерапевты в целях сохранения психического здоровья советуют выпускать свои эмоции. Если мы не даем выхода напряжению, то оно накапливается до тех пор, пока не находит выхода в виде болезней. Когда мучительно больно – плачьте, не стесняйтесь, ибо это

снимает напряжение. Исследования показали, что со слезами происходит удаление из организма неких ядов, оказывающих вредное влияние на нашу нервную систему.

Позволяйте себе хоть иногда “впадать в детство”. Это психически полезно, так как улучшает самочувствие, приводит к угасанию многих негативных симптомов поведения. Не случайно психологи рекомендуют взрослым, играя с ребенком “впадать в детство”, т.е. играть так, как будто они сами маленькие. Оказывается, что подлинность игры благотворно влияет не только на ребенка, но и на взрослого.

Избегайте слов “Я не могу”. Это необходимо делать, если нет реальных доказательств, подтверждающих подобный вывод. Берите пример с человека, который на вопрос, умеет ли он играть на пианино, ответил “Не знаю, так как я никогда не пробовал”.

Избавьтесь от комплекса неполноценности. Он обычно возникает оттого, что мы оцениваем или измеряем себя не собственными мерками, а “максимальными стандартами” других лиц. Осознание того, что мы не соответствуем этим стандартам, порождает подрывающий психику комплекс неполноценности. Это чувство исчезнет после того, как вы перестанете мерить свои способности чужими “стандартами”.

Постарайтесь быть самим собой, но в лучшем виде. Для этого необходимо мысленно нарисовать себя таким, каким вы хотели бы стать, и “увидеть себя” в этой новой роли. Такое видение своего лучшего “Я” действительно поможет изменить себя к лучшему. Необходимо только почаще находить свое лучшее “Я” и подольше оставаться им.

Руководствуйтесь правилами закрепления успеха. Важнейшими из них являются:

1. Необходимость завершения начатого. Успех должен закрепиться успехом, а это, в свою очередь, зависит от реализации ряда рефлексов человека:

а) рефлекса цели, который означает, что вне целеполагания разумной деятельности человека не существует, поскольку всевозможные проявления его поведенческой активности должны быть сориентированы на конкретные цели.

б) рефлекса завершенности начатого. Суть его состоит в том, что начатый двигательный акт психологически требует завершения. Если он по какой-либо причине прерывается, это вызывает неприятные чувства, что порождает неудовлетворение. Для закрепления успеха человек должен стремиться доводить начатую работу до конца, что является источником удовольствия, а значит и источником столь необходимого для психики ощущения успеха.

2. Для закрепления ощущения успеха дайте достаточно времени. Образ собственного “Я” в закреплённом успехе изменяется не сразу. Экспериментально

подтверждено, что эти изменения наиболее заметны, как минимум, лишь на двадцать первый день. Этот период, оказывается, необходим для изменения в мыслительных представлениях.

Успех способствует успеху. Мы учимся действовать успешно лишь на собственных успехах. Память о прошлых удачах играет роль своеобразного “банка информации”, который придает нам уверенность в собственных силах при решении очередной задачи. Когда человек закладывает информацию негативного свойства, эти сведения закрепляются в подсознании и материализуются в форме неудачного решения задачи. После достижения успеха он откладывает в памяти человека, и затем всякий раз данное действие будет воспроизводиться аналогичным образом.

Овладейте искусством наблюдения за собственным “Я” и его изменением.

Значительным событием в психологической науке является открытие феномена образа собственного “Я”. В этом образе воплощено представление о себе как о личности, сформировавшееся на основе достаточно субъективного мнения о самом себе. Это мнение изначально складывается бессознательно, под впечатлением прошлого опыта успехов и неудач, пережитых восторгов и разочарований, а также на основании отношения к нам других людей, особенно в детские годы. Эти факторы и формируют нашу собственную Я-концепцию.

Этот образ является очень важным ключом к своей личности и поведению. Именно он и определяет рамки наших возможностей – то, что мы в состоянии или не в состоянии сделать. Раздвигая с помощью самопознания границы собственного образа, мы существенно расширяем и сферу своих возможностей. Отсюда следует, что выработка желаемого представления о себе наделяет человека новыми способностями, которые в состоянии впоследствии выработать в человеке предопределенность к успеху. Это изменение происходит под впечатлением переживаний, которые возникают в ходе практической деятельности.

Научитесь управлять природным “Я” с помощью позитивного мышления. Суть позитивного мышления состоит в том, чтобы, с одной стороны, укреплять позитивный образ собственного “Я” под воздействием удачных поступков, а с другой стороны, не дать ему разрушиться в случае неудач или каких-либо срывов. Успехи подкрепляются там, где неудачи выполняют важную корректирующую функцию. Усиливается координация обоих “Я”, что фактически означает личностный рост человека. Отсюда напрашивается вывод: мысли человека определяют результаты его дел.

Успешный опыт чаще всего приобретается в лаборатории нашего воображения. Экспериментально доказано, что нервная система человека не в состоянии

отличить фактическую ситуацию успеха от созданной в своем воображении. Данный синтетический опыт способен дать человеку необходимую ему уверенность в себе, помогает ему узнать о собственном опыте успеха. Если наше представление о себе основано на здоровом самоуважении, то мы чувствуем себя более уверенно, уютно и комфортно. Если же наше представление о нашем внешнем и внутреннем мире не нравится нам самим, то, скорее всего, мы почувствуем дискомфорт, нас часто будут посещать беспокойство и тревога.

Представление о себе – это то, что формирует нашу направленность на успех или на поражение. Мы, как правило, действуем подобно той личности, с которой отождествляем собственное “Я”. Крайне редко мы поступаем иначе, несмотря на сознательные усилия изменить модель поведения на отличную от той, которая свойственна данному образу. Представление о собственном “Я” определяет целеполагание, которое может быть направлено либо на успех, либо на поражение. Многочисленные примеры в практике психотерапии свидетельствуют о том, что никогда не поздно видоизменить образ собственного “Я”, а, следовательно, изменить качество своей жизни. При этом необходимо проникнуться здоровым уважением к самому себе.

Прежде чем измениться, мы должны увидеть себя в новой роли. При этом необходимо мысленно нарисовать себя таким, каким мы хотели бы стать и “увидеть себя” в новой роли, как бы со стороны. Такое видение, как отмечают специалисты, непереносимое условие любой трансформации личности. Преуспевающие люди очень часто использовали мысленные “картинки” и упражнения для достижения желаемых результатов. Специалисты считают, что искусство мысленного воображения крайне необходимо всем, кто хочет добиться успеха в жизни. Сознательно контролируемое мышление помогает управлять многими бессознательными процессами функционирования психики, что и позволяет выработать механизм управления собой.

Итак, после знакомства со всеми изложенными выше идеями и рекомендациями, мы можем прийти к выводу, что нам ничто не может помешать быть счастливым! Для нас нет несчастий, кроме тех, которые мы сами признаем. Для этого нам следует сконцентрировать свои усилия на поставленной цели и овладеть технологией его достижения. Надо также научиться радоваться каждому мгновению нашей жизни и наслаждаться ею. Следует помнить, что все это может стать результатом процесса познания своего “Я”, его развития и совершенствования. При этом если мы научимся управлять своими мыслями, то станем хозяевами своей судьбы. И в заключение хочется пожелать, чтобы мысли, изложенные в этой книге, стали вашим капиталом, а

мысли, которые возникли у вас в результате знакомства с ней, стали процентами от него в виде дивидендов успеха и счастья в жизни.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Как вы понимаете состояние счастья?
2. Что нужно для счастья по мнению М. Мольца и других авторов?
3. Что нужно для счастья по вашему мнению?
4. Как стать преуспевающей личностью?
5. Какова роль положительной мотивации в достижении успеха и счастья в жизни?
6. Каким мотивом вы более всего руководствуетесь: получение удовольствия или избежание неприятностей?
7. Какую роль играет кризис в жизни человека?
8. Как привести в движение ваш Творческий Механизм?
9. Что значит “познать себя” и стремитесь ли вы к этому?
10. Что предлагает для достижения успеха Ог Мандино?
11. Чем отличаются друг от друга методы ассоциации и диссоциации восприятия окружающей действительности?
12. Какие принципы достижения успеха рекомендуют супруги Тойч?
13. Назовите действия, которые способствуют достижению:
 - эмоциональной устойчивости;
 - успеха;
 - познания себя;
 - счастья.

Рекомендуемая литература

1. *Альбисети В.* Быть счастливым. – М., 2000.
2. *Аргайл М.* Психология счастья. – М., 1990.
3. *Барзыкина А.Н.* Желание изменить свою жизнь. – М., 1995.
4. *Бурно М.Е.* Сила слабых. – М., 1999.
5. *Генкин Е.* Оглянись и стань счастливым. – СПб., 1997.
6. *Лернер Д.* Логика неудачи. – М., 1997.
7. *Карнеги Д.* Как перестать беспокоиться и начать жить. – М., 1990.
8. *Конри Р. и др.* Властелин эмоций. – СПб., 1997.
9. *Лакейн А.* Как стать хозяином своей судьбы. – М., 1997.
10. *Мандино Ог.* Величайшая тайна в мире. – Минск, 2000.
11. *Мардена Р.* Успех в жизни. – М., 1991.
12. *Мольц М.Я.* Я – это я или как стать счастливым. – М., 1994.
13. *Панкратов В.Н.* Психология успеха. – М., 1997.
14. *Панкратов В.Н.* Искусство управлять собой. – М., 2001.
15. *Пил Н.* Энергия позитивного мышления. – М., 1998.
16. *Прихожан А.М.* Психология неудачника. – М., 1999.
17. *Сандомирский М.Е.* Защита от стресса. – М., 2001.
18. *Селье Г.* Стресс без дистресса. – М., 1979.
19. *Смыслов М.Д.* Как лучше понять себя и других. – М., 1999.
20. *Татаркевич В.* О счастье и совершенстве человека. – М., 1981.
21. *Тойч Дж., Тойч Ч.* Второе рождение или искусство познать и изменить себя. – Днепропетровск, 1998.
22. *Швальбе Б.* Личность, карьера, успех: (Психология бизнеса), – М., 1993.
23. *Хилл Н.* Закон успеха. Думай и богатей. – Екатеринбург, 2000.
24. *Филатов Е.С.* Искусство понимать себя и окружающих. – СПб., 1999.
25. *Шепель В.П.* Слагаемые оптимизма. – М., 1996.